LES **BLOCS BÉTON** QUI NE PÈSENT PAS LOURD SUR **L'ENVIRONNEMENT**

www.fabemi.fr

Le Groupe **Fabemi**, leader français sur le marché des **produits et solutions en béton préfabriqué** vous propose à travers ses larges gammes de produits, des solutions constructives conformes aux exigences réglementaires et à vos attentes.

TERRASSE & JARDIN

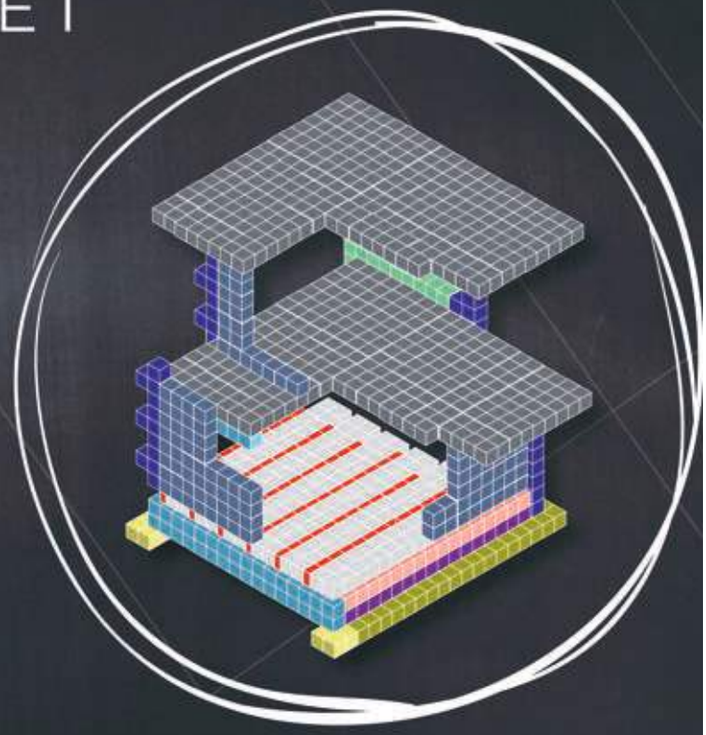
VOIRIE & RÉSEAUX

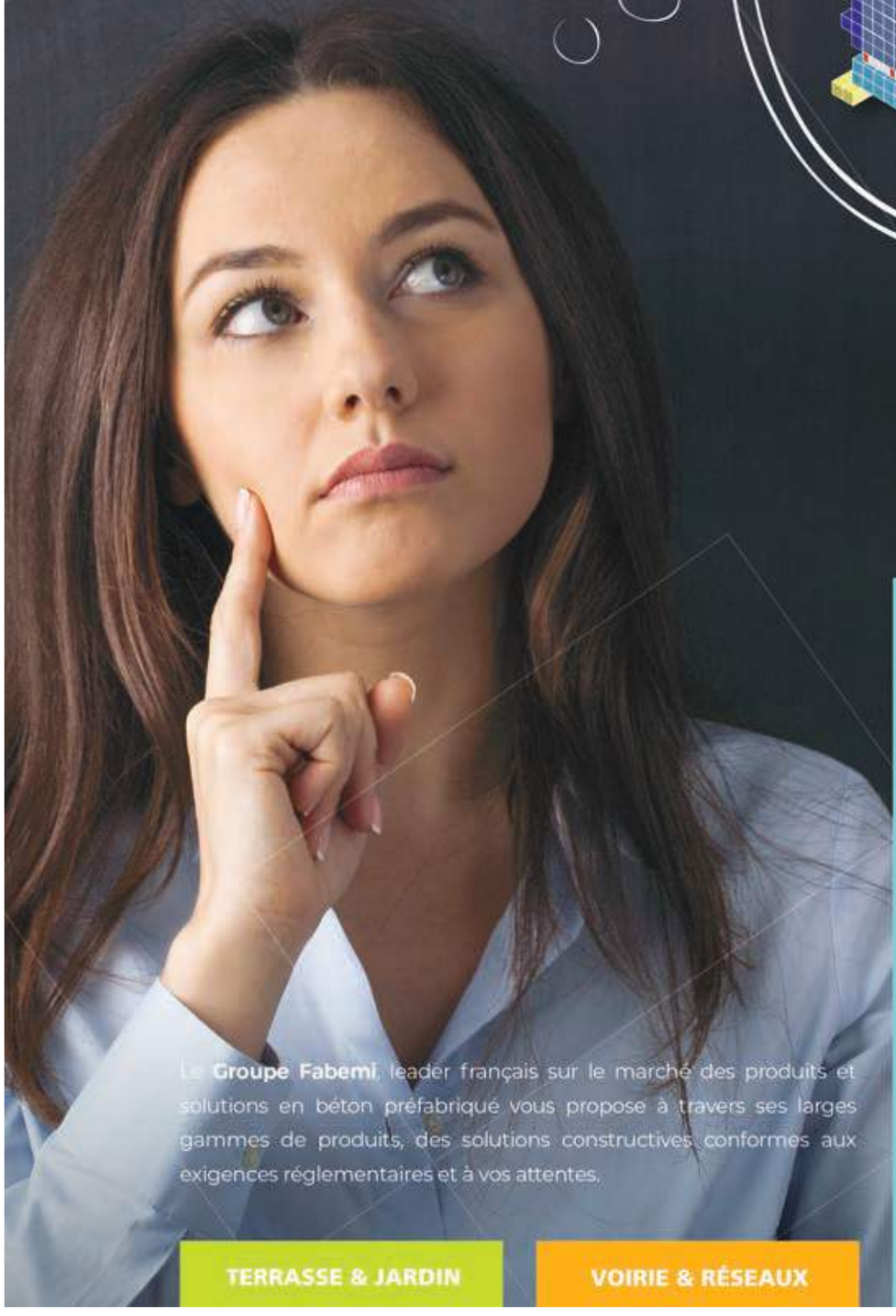
L'impact environnemental au cœur de la démarche d'innovation des produits Fabemi.
Naturellement faiblement émissif de CO_2 de part leurs compositions, leurs designs et leurs méthodes de fabrication SANS CUISSON la mise en œuvre de nos produits BLOCS BETONS permet de maitriser l'empreinte environnementale de vos constructions.

Fabemi
GROS ŒUVRE

À CHAQUE PROJET
SA SOLUTION

Fabemi à votre écoute
pour toujours vous proposer
les produits les plus adaptés





www.fabemi.fr

Fabemi, innove pour vous les produits de demain pour répondre à vos attentes.

Quel que soit le type d'ouvrage : maison ; logements ; ERP ; bâtiments tertiaires ou industriels, **l'offre produits, CERTIFIÉS et les services d'ingénierie Fabemi** vous permettront de trouver la solution la plus adaptée au projet.

Le **Groupe Fabemi**, leader français sur le marché des produits et solutions en béton préfabriqué vous propose à travers ses larges gammes de produits, des solutions constructives conformes aux exigences réglementaires et à vos attentes.

Fabemi

GROS ŒUVRE

TERRASSE & JARDIN

VOIRIE & RÉSEAUX

PÉNURIE ET PRIX

Le bois prend la parole

Face au discours ambiant sur les pénuries et flambée des prix du bois, Jacques Barillet, au nom de la commission Négoce de la FNB, fait une mise au point pour sortir de la confrontation avec les matériaux, et réaffirme que la filière sera au rendez-vous de la RE 2020. P.8

CHANTIER

Une façade en pixels

Le Parc des Expositions de Saint-Étienne a subi une réhabilitation totale. L'agence Soprema Entreprises Lyon, choisie pour le bardage double peau et l'étanchéité en toiture, y aura consacré 800 heures pour retranscrire le dessin originel des architectes. P.22

74 932 exemplaires
ACPM DIFFUSION
Mise en distribution certifiée
Numéro 88 | Juin 2021

METIERS BATI zepros
zepros.fr

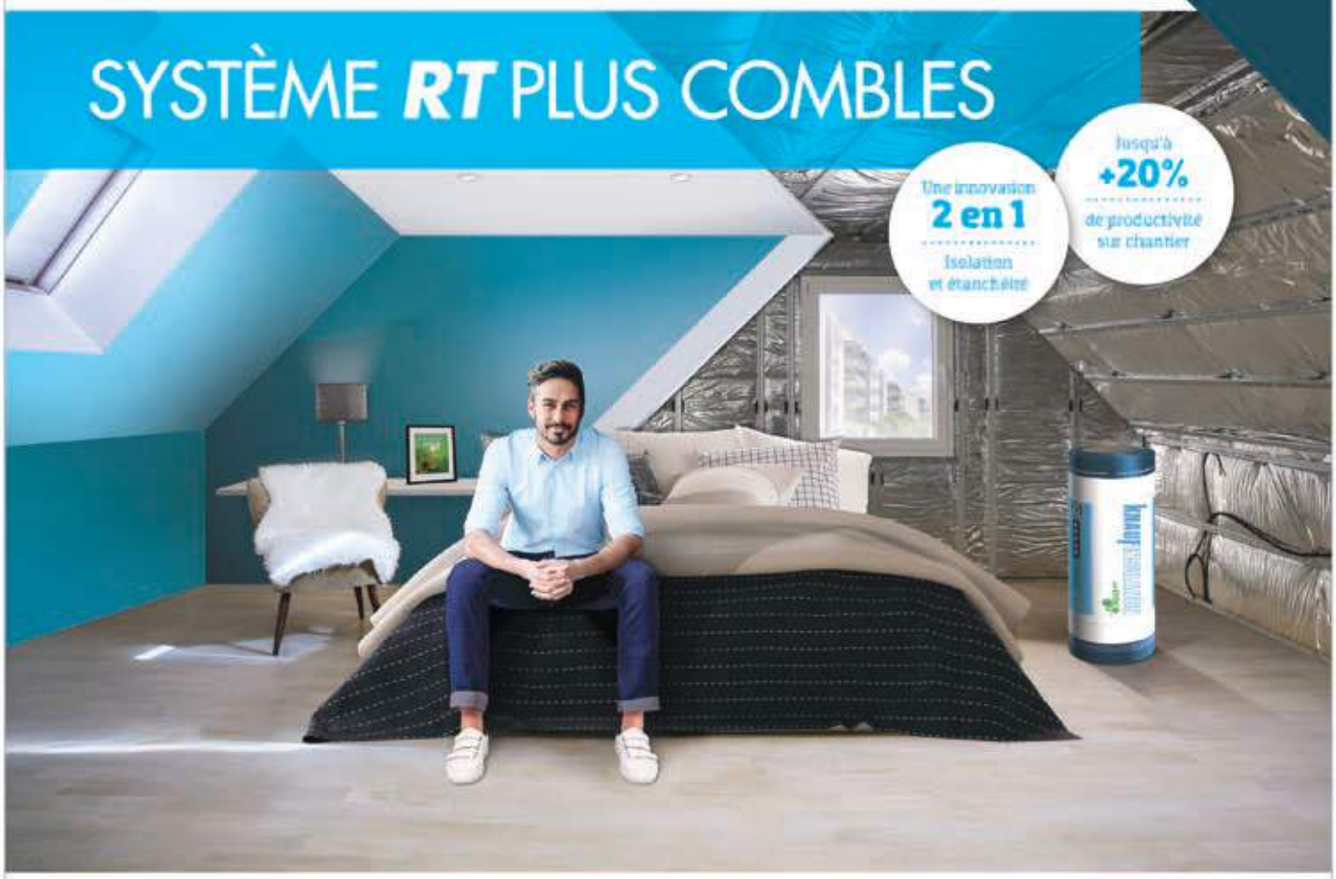
P.32

De la mousse et des pouces
Bien communiquer aujourd'hui

KNAUF INSULATION

RT PLUS COMBLES, la solution idéale pour répondre aux exigences du nouveau DTU 45.10

SYSTÈME *RT* PLUS COMBLES



Découvrez l'équation gagnante !

Solutions pour l'isolation thermique et acoustique des combles aménagés

Existe aussi en version ISOLATION DES MURS INTÉRIEURS

www.knaufinsulation.fr

challenge.
create.
care.

ÉDITO

Marc Wast
Rédacteur en chef

Après la crise…

Si la pandémie reste encore d'actualité (ça fait quand même 18 mois que l'on entend parler du Covid tous les jours !), qui aurait pu imaginer que la reprise dans le monde du Bâtiment serait aussi intense ? Pour la grande majorité des artisans du secteur, les carnets de commandes se remplissent à vitesse grand V, la main-d'œuvre devient une denrée rare, ainsi que les matières premières pour lesquelles les prix flambent et les délais de livraison s'allongent. Ce contexte est le résultat d'un "alignement des planètes" qui ne s'était pas produit depuis un bon bout de temps. Un réel engouement des particuliers pour la rénovation ou l'amélioration de leur habitat associé aux fortes incitations financières de MaPrimeRénov' et des CEE qui stimulent les demandes de travaux pour les ménages précaires. Que demander de plus ? Que ça dure, bien évidemment !

L'année 2020 a quand même mis à mal l'activité et les trésoreries et ce sursaut bienfaiteur est très bien vu par l'ensemble des corps d'état. De quoi se refaire une santé sans oublier de prendre le temps de se préparer à l'arrivée de la RE 2020. Encore, me direz-vous !

Oui, encore, car cette nouvelle réglementation va changer bon nombre de vos habitudes. Si les charpentiers et les spécialistes de la construction bois seront logiquement les plus favorisés pour l'aborder, une adaptation aux nouvelles règles va être nécessaire pour beaucoup de professionnels. En effet, les conséquences à court et moyen termes ne seront pas neutres avec des évolutions bien plus importantes que pour l'avènement de la RT 2012. Des informations précises et des formations ad hoc seront à envisager rapidement afin de pouvoir vous adapter à cette nouvelle donne.

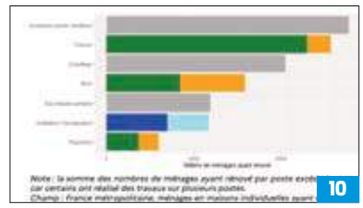
Quoi qu'il en soit, *Zepros* sera à vos côtés dans les prochains mois pour vous accompagner dans cette transition nécessaire. ●

LA PHOTO DU MOIS

Il se prénomme Geoffrey, il est du sérail puisqu'il est plâtrier, et il fait forte impression dans l'émission "N'oubliez pas les paroles" animée par Nagui sur France 2. Au moment où nous mettons sous presse, le candidat est entré dans le top 20 des Maestros et vise les 200 000 € de gain. Une bonne manière de promouvoir son entreprise.

SOMMAIRE

ACTUALITÉS
Pla'Net Bati 6
Événement 8
Repères éco 10
France 12
Chantiers 20
Vos régions 24



La rénovation énergétique en chiffres.

Mapei vous simplifie le chantier.

FOCUS 32
Valorisation de l'entreprise
Communier avec l'entourage

MÉTIERS & MARCHÉS
Maçonnerie-Isolation 36
Charpente-Couverture-Étanchéité 42
Menuiserie-Fermeture 46
Sanitaire-Plomberie 50
Chauffage-Climatisation-Ventilation 52
Électricité 56
Peinture-Décoration 58

Demain, le renouveau du bois.

Panofrance dans le viseur de Saint-Gobain.

DISTRIBUTION 60
NOUVEAUTÉS 64
ZOOM PRÉVENTION 68
MANAGEMENT 70

zepros METIERS BATI zepros.fr

8-10 rue des Blés – Bât. M/36 – 93210 La Plaine Saint-Denis – Tél. : 0149985845 – Fax. : 0149985847 – e-mail : *contact-bati@zepros.fr* – internet : www.zepros.fr • **Directeur de la publication :** Philippe Paulic– Tél. : 0662730602 – *p.paulic@zepros.fr* • **RÉDACTION Directrice des rédactions :** Marie-Laure Barriera – Tél. : 0666646103 – *ml.barriera@zepros.fr* • **Rédacteur en chef :** Marc Wast – Tél. : 0669742455– *m.wast@zepros.fr* • **Rédacteur en chef adjoint :** Grégoire Noble – g.noble@zepros.fr • **Chef de rubriques :** Stéphane Vigliandi – *s.vigliandi@zepros.fr* • **Rédacteur :** Jérémy Becam – j.becam@zepros.fr • **Secrétaire de rédaction :** Rémi Gancel – *r.gancel@zepros.fr* • **Maquette :** Chef de studio : Marc Le Texier – *maquette@zepros.fr* - **Maquettistes :** Isabelle Cerf et Thierry Pouillieute • **A participé à ce numéro :** Pierre Dieuzeide, Franck Guidicelli, Smia Ouledcheikh• **Correspondants régionaux : Alsace** Christophe Nagyos, **Aquitaine** Hélène Lerivrain, **Auvergne** Jean-Pierre Raynaud,**Centre** Ingrid Proust, **Lorraine** Emmanuel Varrier, **Nord-Pas-de-Calais- Normandie** Anne-Lise Favier, **Pays de la Loire** Thierry Goussin, **Poitou-Charentes** Jean-Sébastien Thomas, **Rhône-Alpes** Vincent Riberolles, **autres régions** contacter rédaction nationale• **Crédit photos et illustrations :** Droits réservés sauf mention contraire – **Photos de couverture :** Adobe Stock • **MARKETING-DIFFUSION** Catherine Paulic – *c.paulic@zepros.fr* • **PUBLICITÉ** • **Directrice pôle Bâtiment :** Nathalie Richard-Mathieu–Tél. : 0669659383– *n.richard-mathieu@zepros.fr* • **Directrice de la publicité :** Virginie Lindo-Martinez –Tél. : 0660774971 – *v.lindo-martinez@zepros.fr* • **Directrice de clientèle :** Anne Leguillier – Tél. : 0699431966– *a.leguillier@zepros.fr* • **ADMINISTRATION Responsable :** Moufid Barkallah – *m.barkallah@zepros.fr* - **Assistante :** Marie Beaumelou– *m.beaumelou@zepros.fr* • **IMPRESSION** L'imprimerie – 79, route de Roissy –93290 Tremblay-en-France • Dépôt légal à parution • ISSN 2262-7820 • **OJD :** Mise en distribution certifiée 2020 : 74 932 ex.PV OJD/ACPM janv. 2020 à déc. 2020 • **ZEPROS** est une publication de la société "Groupe Gratuit Pros", SARL au capital de 8 000 € • RCS Bobigny B 483 806 717.

ACPM DIFFUSION PRINT Tous les papiers se trient et se recyclent PEFC **10-31-3337 / Certifié PEFC** / Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées. / pefc-france.org

Procédé d'impression sans eau waterless - Origine du papier : France (Chapelle Darblay) - Taux de fibres recyclées : 100 % - Eutrophisation : PTot = 0,009 kg/tonne.

LinkedIn, TikTok, Instagram, Facebook, Twitter.... La planète des réseaux sociaux ne s'arrête jamais de tourner. Captures de Posts, c'est notre sélection d'instantanés humoristiques ou informatifs, reflet du Bâtiment et de la Distribution...

SUR YOUTUBE, LE PAS-À-PAS DE L'ENDUIT GRATTÉ

Le tutoriel du mois provient de la chaîne YouTube "Maçons du 47". Dans cette vidéo, Nicolas donne ses conseils de maçon sur l'un de ses chantiers pour réaliser un enduit gratté en sac prêt à l'emploi.

SUR TIKTOK, PRÉVENTION ET HUMOUR

Très présent sur TikTok avec ses 350 000 followers, Stéphane Aria, artisan et ébéniste, a choisi de sensibiliser ses abonnés avec un court sketch publié sur sa page TikTok. L'idée est de sensibiliser sur la nécessité de bien sécuriser son chantier avant de commencer les travaux.

SUR LINKEDIN, TYBIVOUAC MET LE BOIS EN VITRINE

Saluée et relayée par le P-dg du négociant Rullier Bois, Philippe Rullier, et l'un de ses ATC, Nicolas Boussard, l'initiative de Rodolphe Duranceau et Jimmy Lugaz vise à valoriser le bois construction dans le petit diffus. Basés à Bressuire (79), les deux jeunes cogérants de Tybivouac se mettent au diapason de la RE 2020 en fabricant des micro-habitats du type "tiny house".

SUR TWITTER, VICTOIRE SALUÉE SUR LE GNR

La CNATP (Chambre nationale des artisans des Travaux publics et du Paysage) s'est réjouie du report de la suppression du GNR pour le BTP, initialement prévue au 1er juillet 2021. Après plusieurs mois de sensibilisation, de discussions avec le gouvernement, l'organisation a obtenu gain de cause avec l'appui de la Capeb. Cette suppression est repoussée au 1er janvier 2023.

SUR TWITTER, L'OPPBTP VOUS GUIDE

Vous vous posez des questions sur la signalisation temporaire de chantier ? L'OPPBTP vous propose un module d'e-learning totalement gratuit via son compte twitter ou à retrouver directement sur le site de l'organisme.

SUR TWITTER, LES FEMMES DU BTP AVANCENT

Sur son compte Twitter, Cerfrance Loire-Atlantique nous présente le chiffre du mois : 12,3 %. Selon le réseau de conseil et d'expertise comptable, ce serait la part de femmes dans le secteur du BTP en 2020 contre 8,6 % en 2000. Il faut continuer sur cette lancée !

SUR FACEBOOK, ERREUR CORRIGÉE

Une erreur sur un chantier ? Pas de problème, la page Facebook "Les perles du bâtiment" a la solution. Pas sûr que les clients finaux soient très contents malgré la créativité.

DÉBAT SUR LES PÉNURIES ET LES PRIX

Jacques Barillet (FNB) répond au débat sans langue de bois

Face à la multiplication des communications sur la pénurie et les hausses de matières premières, c'est une vraie mise au point qu'a souhaité faire Jacques Barillet, responsable de la commission Négoce de la Fédération nationale du bois. Les chantiers manquent-ils de bois ? Les fortes hausses de tarifs sont-elles généralisées ? Ces questions demandent de la nuance et le discours ambiant en manque singulièrement, estime le responsable qui y voit une volonté de la filière des matériaux de peser dans les réflexions sur la RE 2020, alors même que le texte définitif n'est pas écrit mais devrait en tout état de cause maintenir le bois et les matériaux biosourcés au cœur de sa logique de réduction du carbone dans la construction. L'enjeu des débats autout de la ressource bois n'est donc pas mince !

Pour introduire sa "plaidoirie", Jacques Barillet rappelle les facteurs exceptionnels qui concourent à la situation actuelle : dynamique des travaux de rénovation sur lesquels se sont reportés les budgets des particuliers pour cause de crise sanitaire, reflation en raison du soutien apporté par l'État et la Banque centrale européenne, enfin, le facteur psychologique entraînant des achats de produits supérieurs aux besoins chez les clients. Résultat : une croissance du marché qui a bondit de 30 % sur ces derniers mois, et à laquelle, pourtant, souligne-t-il avec satisfaction, les négoces spécialistes parviennent à répondre !

La pénurie : vérité ou contre-vérité ?

À la question, "peut-on parler de pénurie ?", le message de la Fédération nationale du bois s'attache aux bémols : « *Il n'y a pas de pénurie sur tous les produits et elle concerne, lorsqu'elle existe, aussi bien les bois et dérivés que les produits de second œuvre et les matériaux lourds* ». Il faut ainsi examiner le problème au cas par cas. D'un côté, selon Jacques Barillet, peu ou pas de pénurie sur les panneaux décoratifs, le contreplaqué okoumé ou peuplier, sur les essences fines, sur la menuiserie et sur le parquet. De l'autre, des délais de livraison plus longs sur le bois d'ossature, les bardages et les lamellés collés, les agglos bruts, les mélaminés blancs et les OSB. Enfin, sur le cas de la charpente, les délais, là aussi, sont un peu plus longs, mais « *les scieurs français et quelques scieurs allemands se sont substitués assez efficacement aux scieurs scandinaves qui exportent peu vers la France désormais* ».

« *Cette situation est exceptionnelle* », répète le dirigeant et après le pic sur lequel nous sommes actuellement, nous devrions connaître un retour à la normale. Un discours qui se veut rassurant et non dénué de tactique pour rappeler que, tout comme certaines familles du bois, « *certains matériaux lourds et produits de second œuvre connaissent également des tensions en matière d'approvisionnement* ».

« Nous ne sommes pas face à un problème de ressources mais plutôt à des problèmes de synchronisation de l'offre et de la demande »

Jacques Barillet, président du Groupe Barillet et responsable de la commission Négoce de la Fédération Nationale du Bois.

Flambée des prix ou ajustements ?

Pour répondre aux attaques sur les augmentations de prix du bois, là encore, la FNB appelle à relativiser les propos puisque ces hausses n'affectent « *pas seulement les bois et dérivés, mais aussi les matériaux lourds et le second œuvre* », et encore faut-il même, sur le bois, constater que toutes les familles ne sont pas concernées dans les mêmes proportions que les bois de structure et d'ossature. Sur ce segment de marché, Jacques Barillet salue l'effort des scieurs français qui se sont substitués aux scieurs scandinaves et qui sont nombreux à n'avoir augmenté que de 20 % à 30 % leurs prix, alors qu'aux États-Unis, pour les mêmes produits, les tarifs ont triplé. Enfin, pour répondre aux détracteurs sur l'argument du surcoût de plus de 25 % qu'entraînerait le bois dans la construction, la FNB appelle de ses vœux la publication d'études neutres et fiables qui démonteraient ses allégations.

Le bois au rendez-vous de la RE 2020 ?

Cette mise au point donne aussi l'occasion de pourfendre des déclarations, qui selon Jacques Barillet, déforment l'esprit du législateur : « *La RE 2020 ne prévoit pas un "tout bois", mais seulement un pourcentage de bois et dérivés dans la construction, ce qui nous paraît bienvenu sur le plan écologique* ». Et de réaffirmer, car c'est bien l'objet du débat, que le bois sera au rendez-vous de la RE 2020, tout en convenant tout de même de la nécessité d'augmenter les capacités de production mais également, pour les transformateurs, de réadapter les outils vers des offres produits qui répondent à la demande du marché. Une adaptation qui, dans une industrie lourde, demande du temps, mais qui, avec le soutien appuyé des pouvoirs publics, devrait continuer à être optimisée. « *De nombreux investissements ont été engagés par des industriels de la première et deuxième transformation du bois depuis fin 2020, qui déboucheront sur des augmentations de capacité importantes dès l'année prochaine. La filière bois investira autant que nécessaire dans les prochaines années* », promet Jacques Barillet à l'unisson de la fédération. En résumé, la RE 2020 n'est pas un chèque en bois... ●

M.-L. Barriera

L'état du marché

Famille de produits	Tension / Délais	Hausse depuis 8 mois
Panneaux agglo standards	Pénurie importante	?
Panneaux décoratifs	Délai un peu plus élevé	8 à 10 %
Panneaux mélaminés blancs	Délai élevé	15 à 30 %
Panneaux MDF	Délai élevé	8 à 10 %
Panneaux OSB	Pénurie importante	20 à 25 %
Panneaux 3 plis	Délai élevé	15 à 20 %
Panneaux contreplaqué okoumé	Délai un peu plus élevé	0 à 5 %
Panneaux contreplaqué peuplier	Délai un peu plus élevé	10 à 20 %
Panneaux contreplaqué import	Délai très élevé	20 à 40 %
Essences fines	Délai un peu plus élevé	15 à 20 %
Menuiserie extérieure	Délai un peu plus élevé	4 à 8 %
Menuiserie intérieure	Délai un peu plus élevé	4 à 5 %
Parquets	Délai un peu plus élevé	3 à 5 %
Bois de charpente	Délai très élevé	60 à 80 %
Bois de stucture (lamellé collé)	Délai très élevé	60 à 80 %
Bois d'ossature	Délai très élevé	60 à 80 %
Bardage bois	Délai très élevé	10 à 15 %
Compact extérieur	Délai un peu plus élevé	3 à 5 %

BOSCH

PERFORMANCES RÉVOLUTIONNAIRES.

Vivez l'Extrême !

Les outils BITURBO bousculent les standards en termes de performance grâce au nouveau moteur haute performance combiné à la batterie ProCORE18V qui offrent une puissance maximale et plus de légèreté.

www.bosch-professional.com/biturbo

BITURBO
BRUSHLESS

It's in your hands*. Bosch Professional.

* C'est entre vos mains.

Robert Bosch France - SAS au capital de 140 400 000 € - 572 067 684 RCS Bobigny

BILAN DES TRAVAUX AIDÉS

2016-2019 : tous les chiffres de la rénovation énergétique

Quel est l'état du parc de logement, quels travaux de rénovation ont été réalisés, qui sont les porteurs des projets ? C'est à toutes ces questions, entre autres, que répond l'Observatoire national de la rénovation énergétique (ONRE), créé en septembre 2019. Des études seront publiées prochainement sur les chiffres 2020 et les tendances 2021 mais en attendant, des premiers résultats ont été dévoilés pour la période 2016-2019. Avant donc la disparition du CITE et l'avènement de Ma PrimeRenov'.

La synthèse* de ce bilan fait apparaître plusieurs enseignements majeurs sur la maison individuelle. Au total sur la période, 3,1 millions de maisons individuelles ont été rénovées, soit 19 % du parc. Toutefois parmi ces chantiers, seuls 2,3 millions ont réalisé une réduction de la consommation d'énergie finale conventionnelle et 1,4 million de maisons individuelles (8 % du parc), ont bénéficié d'une aide à la rénovation.

Autre point marquant, ce sont principalement des propriétaires occupants qui ont engagé ces travaux, et pour 65 % d'entre eux, qui ont eu recours aux aides financières.

Les ménages modestes s'emparent des CEE

Plus précisément, concernant les aides, « *si le dispositif "Habiter mieux" est, du fait de ses critères d'éligibilité, concentré sur les ménages modestes, le CITE profite davantage aux ménages aisés tandis que les CEE présentent un profil de bénéficiaires assez équilibré* », note l'observatoire. De 2016 à 2019, les chiffres indiquent également une montée en puissance des ménages les plus modestes dans le dispositif des Certificats d'économie d'énergie,. Toutefois, ces mêmes ménages engagent en proportion moins de gestes de travaux que les autres catégories de revenus.

Sur le chapitre des travaux et des gains énergétiques, on constate que « *parmi les 2,3 millions de rénovations ayant engendré des gains énergétiques dans les maisons individuelles en 2019, les systèmes de chauffage et/ou d'eau chaude sanitaire constituent presque la moitié des économies d'énergie (49 %), tandis que les rénovations des parois opaques (toitures, murs, planchers) totalisent 38 % des économies d'énergie et celles des parois vitrées et ouvertures 5 %* ».

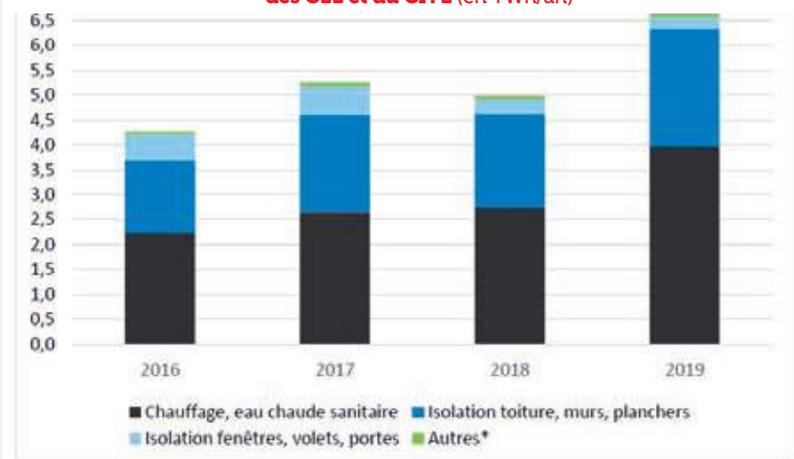
Si l'on restreint l'analyse aux travaux aidés, deux catégories sont en nettes hausses entre 2016 et 2019 : les changements de système de chauffage ou d'eau chaude sanitaire (qui passent de 47 % des économies d'énergie en 2016, à 55 % en 2019), et surtout des travaux sur les parois opaques (27 % en 2016 et 46 % en 2019).

Enfin, l'observatoire conclut sa synthèse sur une note positive puisque, selon les chiffres, la majorité des ménages se sont déclarés satisfaits des travaux, d'ailleurs majoritairement confiés à des professionnels. Signe annonciateur des performances actuelles des aides mises en place en 2020 et 2021, tels que les Coups de pouce ou MaPrimeRenov', la plupart des ménages ayant rénové avant 2020 estimaient déjà avoir encore des travaux à réaliser mais se disaient freinés par leur situation financière. ●

M.-L. Barriera

*** La synthèse de l'ONRE s'appuie sur plusieurs sources : l'enquête sur les travaux de rénovation énergétique dans les maisons individuelles (Tremi) 2020, copilotée par l'Agence de la transition écologique (Ademe) et le service des données et études statistiques (SDES), qui interroge des ménages résidant en maison individuelle sur les travaux qu'ils ont réalisés entre 2017 et 2019 ; ainsi que les données relatives aux principales aides à la rénovation sur la période de 2016 à 2019.**

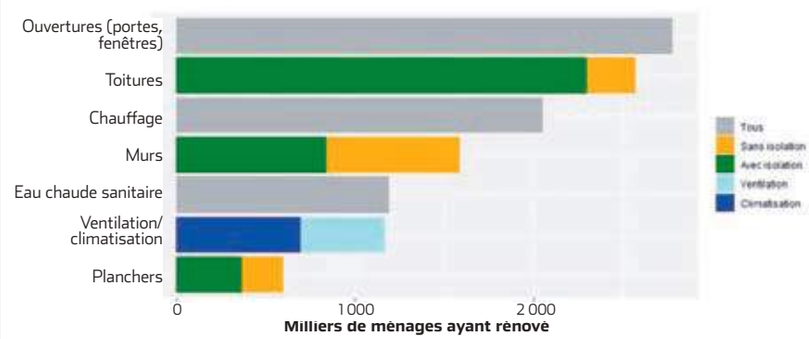
Économies d'énergie par type de gestes aidés dans le cadre des CEE et du CITE (en TWh/an)



* Ventilation, raccordement aux réseaux de chaleur
Champ : France métropolitaine

Source : fichiers d'aides à la rénovation (DGFip, DGEC), calculs SDES

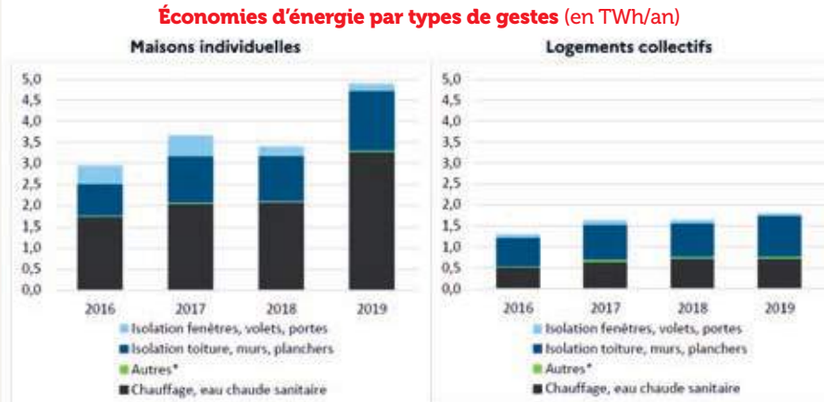
Nombre de ménages ayant rénové entre 2017 et 2019, par poste (en milliers)



Note : la somme des nombres de ménages ayant rénové par poste excède leur nombre total car certains ont réalisé des travaux sur plusieurs postes.
Champ : France métropolitaine, ménages en maisons individuelles ayant effectué des travaux entre 2017 et 2019.

Source : enquête Tremi 2020, exploitation SDES

Économies d'énergie par types de gestes (en TWh/an)



* Ventilation, raccordement aux réseaux de chaleur
Champ : France métropolitaine

Source : fichiers d'aides à la rénovation (DGFip, Anah, DGEC), taxe d'habitation, calculs SDES

SANS CONSEILS D'EXPERTS, PAS DE GRANDS PROJETS !

Quel que soit le type de votre chantier, il est essentiel de pouvoir toujours être bien accompagné. Et parce qu'il ne doit pas y avoir de limites à vos ambitions, nous sommes en permanence à vos côtés, qu'importe la dimension de vos travaux. Car chez TOUT FAIRE MATÉRIAUX, nos exigences sont à la hauteur des vôtres. En vous offrant des **services exclusifs**, en vous apportant le **meilleur du conseil**, en vous garantissant encore **plus de produits disponibles, plus vite**, grâce à notre stock national, et en vous réservant toute l'année des offres privilèges, c'est tous les jours que nous vous permettons de finaliser vos chantiers en toute sérénité !

TOUT FAIRE MATERIAUX

GAGNEZ EN SAVOIR-FAIRE

toutfaire.fr

PÉNURIE DE MATIÈRE PREMIÈRE

L'État préconise indulgence et médiation

Bruno Lemaire, ministre des Finances et de la Relance

L'industrie française est confrontée depuis plusieurs mois à de nombreuses difficultés d'approvisionnement à cause de l'épidémie due au Covid-19. Le secteur du BTP n'échappe pas à cette crise autour des matières premières. Afin d'aider les entreprises du secteur, Bruno Le Maire, le ministre de l'Économie, des Finances et de la Relance a publié un communiqué pour inviter les acheteurs publics à faire preuve d'indulgence. Il s'agit ainsi, de veiller, au cas par cas, à « *ne pas appliquer de pénalités lorsque les retards de livraison ou d'exécution sont liés aux envolées des prix des matières premières ou de pénuries d'approvisionnement des entreprises* » ; et, quand cela est possible, « *d'accorder des reports de délais et de réfléchir, au cas par cas, aux autres mesures d'exécution qui permettraient d'apporter une réponse à cette situation* ».

Bruno Le Maire, en accord avec Agnès Pannier-Runacher, ministre déléguée chargée de l'Industrie, et Alain Griset, ministre délégué chargé des Petites et Moyennes Entreprises, invite les collectivités locales et les établissements publics, locaux comme nationaux, à faire de même. « *L'ensemble des décideurs publics sont investis dans la relance de notre économie et doivent donc participer à cette démarche de soutien à nos entreprises* », peut-on lire dans le communiqué. Les ministres rappellent que les marchés qui nécessitent une part importante de matières premières soumises à de fortes évolutions des cours mondiaux, comportent obligatoirement une clause de révision de prix incluant au moins une référence aux indices officiels de fixation de ces cours.

Enfin, compte tenu de la situation spécifique du secteur du Bâtiment et des Travaux publics, Alain Griset met en place une médiation de filière entre les différents acteurs du secteur, du producteur jusqu'au client final en passant par les transformateurs et les distributeurs. L'objectif est d'identifier les éventuels comportements abusifs, de sécuriser les approvisionnements ainsi que l'activité des entreprises. Une première réunion de travail se tiendra avec les ministres, le médiateur des entreprises et les acteurs du secteur avant la fin du mois de mai. ● J. Becam

FISCALITÉ

Suppression du GNR : le Bâtiment obtient le report

Victoire aussitôt revendiquée par l'ensemble des fédérations, la décision de reporter à nouveau, à 2023 la suppression du GNR a été annoncée. La mesure qui devait entrer normalement en vigueur en juillet prochain ne réunissait pas les conditions nécessaires à sa mise en œuvre, alertait depuis des mois, notamment la Capeb et la CNATP.

En effet, en 2019, un accord avait été signé sur une augmentation de 50 % de ce poste significatif dans les charges des entreprises, mais le gouvernement s'était alors engagé à instaurer des aménagements, notamment la mise en place d'un carburant non routier avec une couleur spécifique au BTP, après la suppression de l'accès au GNR pour le secteur. Mais à ce jour, ni ce carburant spécifique BTP, ni la liste d'engins devant l'utiliser obligatoirement n'existent. « *À quelques semaines du 1er juillet 2021, nos entreprises s'impatientaient et avaient décidé de se mobiliser à partir du 28 mai par des actions fortes sur l'ensemble du territoire !* » explique la Capeb. La confédération, qui demandait un nouveau délai s'appuyait aussi sur les difficultés liées au contexte économique actuel : « *pénurie et hausse des prix des matières premières, trésoreries fragiles, incertitudes entourant cette sortie de crise sanitaire* ».

Pour la Capeb et la CNATP, ce 4e report devrait permettre aux pouvoirs publics de travailler d'ores et déjà à la mise en œuvre de ce carburant et de la liste associée pour une application au 1er *janvier 2023. « Une décision de bon sens* » saluent donc les deux organisations qui attendent néanmoins sa formalisation rapide dans les textes. ● M-L.Barriera

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

MaPrimeRenov', un succès fou !

Faut-il le rappeler, depuis le début de l'année, le dispositif d'incitation financière MaPrimeRénov' peut-être accessible à l'ensemble des copropriétaires et propriétaires. Et les Français l'ont bien compris puisqu'en quelques mois ce sont près de 280 000 dossiers de demandes d'aides qui ont été déposés. Au total l'État a ainsi engagé sur ce dispositif 317 millions d'euros sur une enveloppe globale prévue de 500 millions. Au total, 116 899 dossiers ont été acceptés.

L'occasion pour l'Anah (l'Agence nationale de l'amélioration de l'habitat) en charge d'instruire les demandes de faire un bilan. Premier enseignement, malgré l'ouverture à toutes les catégories de revenus, ce sont encore les ménages modestes et très modestes qui sont restés les principaux bénéficiaires, avec 59 % des dossiers déposés depuis le début de l'année. Les revenus intermédiaires sont également bien présents avec 36 %. Autre point marquant, sur l'ensemble des dossiers MaPrimeRénov' déposés au 1er trimestre 2021, plus de 55 % des travaux concernent le chauffage. Toutefois, les dossiers pour les rénovations globales et ceux sur l'isolation sont en croissance sur ce 1er trimestre. L'Anah, aidée par l'Ipsos a voulu également recueillir l'avis des bénéficiaires*. Le taux de satisfaction s'avère très positif : 88 % sur le dispositif lui-même, 82 % sur les délais de traitement des dossiers et 87 % sur le montant de l'aide accordé. ● M.-L. B.

*** Sondage Ipsos, "L'opinion des usagers sur le dispositif MaPrimeRénov'", réalisé du 27 avril au 4 mai, auprès de 13 590 personnes bénéficiaires de MaPrimeRénov', interrogées en ligne après envoi.**

DU 1ER JUIN AU 31 OCTOBRE 2021

OFFRE À DÉCOUVRIR CHEZ TOUS LES DISTRIBUTEURS PARTICIPANTS

GAGNEZ VOTRE Série "illimitée" VIPros

RÉSERVÉ AUX ARTISANS DU BÂTIMENT*

* offre réservée aux Professionnels du Bâtiment, représentants légaux d'une entreprise de moins de 100 salariés, domiciliée en France Métropolitaine

UN UTILITAIRE HYBRIDE FORD ET DE NOMBREUX LOTS EN JEU

Comment participer ?

1. **Saisissez votre numéro VIPros** dans la plaque d'immatriculation du véhicule sur jeu.vipros.fr
2. **Cumulez de nombreux VIPoints** sur la période et **multipliez vos chances de gain** en achetant les produits VIPros !

VIPROS
AVANTAGES AUX PROS !

Liste des lots à gagner, modalités de participation et règlement sur

JEU.VIPROS.FR

JEU 100% GAGNANT

Visuels des dotations non contractuels.
Réalisation Do It ! Strasbourg - SIREN 399664439

MARCHÉ IMMOBILIER

Ventes de logements neufs : une hausse en trompe-l'œil

À première vue, le marché de la commercialisation des logements neufs apparaît en positif sur le premier trimestre de l'année : le taux de réservation bondit de 16,2 % et les mises en vente de 12,1 %. Mais c'est un constat trompeur qu'il faut relativiser en raison d'une base de comparaison, le 1er trimestre 2020, marquée par le coup d'arrêt de mars.

« *Les niveaux de l'offre et de la demande au premier trimestre 2021 sont un peu plus bas que ceux du premier trimestre 2019, un an avant le début de la crise sanitaire* », remarque l'institut de statistiques du ministère, qui indique également que les cumuls des réservations et des mises en vente réalisées entre avril 2020 et mars 2021 sont en net recul par rapport aux douze mois précédents (respectivement - 16,2 % et - 20,6 %).

Autre constat général, la quasi-stabilité des prix moyens en collectif (+ 0,9 %) alors que ceux de l'individuel s'accroît de 10,4 %. On peut peut-être y voir l'effet des confinements sur les envies des Français qui plébiscitent les maisons.

Appartements : indicateurs en hausse

La hausse des réservations à la vente d'appartements sur les trois premiers mois de l'année s'établit à 16,1 %, soit 3 900 de plus qu'au premier trimestre 2020, mais la courbe d'évolution sur les 4 derniers trimestres est très négative à - 16,4 %. Sur les mises en vente, le collectif progresse également sur le 1er trimestre (+ 12,5 %) mais là encore l'évolution annuelle en est fort repli à - 20,7 %. Dans un contexte où la demande dépasse l'offre, l'encours des appartements proposés à la fin du premier trimestre 2021 se réduit (- 10,6 %), et atteint 84 600 logements.

Maisons individuelles : reprise un peu plus lente

Dans la maison individuelle, les constats sont relativement semblables. Des hausses de réservations et de mises en vente sur le trimestre de respectivement + 17,4 % et + 7,5 %, mais un rythme annuel qui poursuite sa baisse : - 12,5 % et - 19,6 %. Avec seulement 6 000 maisons à la fin du 1er trimestre, l'encours s'est ainsi réduit de 21,2 %.

Enfin, le panorama régional du marché montre une homogénéité globale à la hausse sur ce début d'année, à quelques exceptions près : une baisse des ventes et réservations en Bourgogne-Franche-Comté, un repli des réservations en Île-de-France, et des mises en vente qui fléchissent en Centre-Val de Loire, Pays de la Loire, Normandie et Occitanie. ● M.-L. B

CONSTRUCTION NEUVE

Jean Castex promet des mesures de relance

Le Premier ministre a fait une série d'annonces, le 17 mai, dans l'objectif de relancer la construction de logements parmi lesquelles la mise en place d'une commission qui aura pour mission d'identifier les freins à la délivrance de permis de construire, et de formuler des propositions pour y remédier. Cette dernière sera composée d'élus locaux et de parlementaires, de professionnels du secteur du logement et de personnalités qualifiées, présidée par François Rebsamen, « *afin de s'assurer que nous allons mobiliser toutes les solutions pour relancer durablement la construction de logements là où les besoins sont importants* », a précisé le Premier ministre. Jean Castex a en effet souligné que la crise sanitaire et le premier confinement avaient eu comme impact de réduire le nombre de projets de logements en construction. D'après Matignon, les délivrances de permis de construire peinent à retrouver leur niveau d'avant-crise (moins de 400 000 actuellement, 457 000 avant le Covid).

Les premières conclusions de cette commission sont attendues pour juillet prochain. Le rapport final devra lui être rendu en septembre 2021 afin que d'éventuelles dispositions d'ordre budgétaire puissent être intégrées au projet de loi de finances pour 2022. Olivier Salleron, président de la Fédération française du Bâtiment a salué la création de cette commission : « *La FFB se tient prête pour défendre, au sein de cette commission, les propositions qu'elle a déjà adressées au gouvernement, notamment celles relatives aux permis déclaratifs, au soutien de la primo-accession ou à l'extension de l'expérimentation bretonne en matière de Pinel* ».

Autre annonce réalisée par Jean Castex, la nouvelle enveloppe budgétaire dédiée au fonds pour le recyclage des friches. Initialement dotée d'une enveloppe de 300 M€, cette initiative a rencontré un franc succès. Sur les plus de 1 000 dossiers de candidatures déposées, 600 ont été sélectionnés par les préfets de région, pour un total de 500 M€. « *Ces projets représentent un potentiel de recyclage de 55 000 hectares de friches, de création de plus de 4 millions de m² de logements, et de plus de 2 millions de m² d'activités économiques* », détaille un communiqué. Pour répondre aux besoins remontés par les appels à projets, le gouvernement a décidé de mobiliser une nouvelle enveloppe de 350 M€. ● J. Becam

RECRUTEMENT

Les métiers du BTP les plus en tensions

Il y a seulement 6 ans, moins d'une entreprise sur deux craignait de rencontrer des difficultés dans son processus de recrutement. Aujourd'hui, ce sentiment a explosé et gagné 23 points pour toucher près de 7 entreprises sur 10 ! Et tous les métiers du secteur de la construction sont concernés. L'Observatoire des métiers du BTP, qui a réalisé une enquête sur le sujet, explique : « *Les conducteurs d'engins, les maçons ainsi que l'ensemble des ouvriers non qualifiés ont connu une nette augmentation des tensions depuis 2015* ». Ces métiers, qui n'étaient que modérément recherchés en 2015, sont aujourd'hui aussi difficiles à dénicher que d'autres profils qui l'ont toujours été (couvreurs, ingénieurs, tailleurs de pierre). Certaines régions françaises sont plus touchées que d'autres : la Bretagne et les Pays de la Loire sont encore plus sujettes à ces problèmes, les zones moins tendues étant la région Provence-Alpes-Côte d'Azur et l'Île-de-France. Pourtant, cette dernière connaît une activité très forte liée aux chantiers du Grand Paris et aux Jeux Olympiques d'été : « *Il y a 9 100 personnes par an à recruter jusqu'en 2024 dans le Bâtiment francilien* », note l'étude.

En période post-Covid, le phénomène de tension s'est sans doute aggravé avec une reprise rapide des recrutements en Pays de la Loire et Paca pour quelques métiers, et en Bourgogne-Franche-Comté et Normandie pour l'ensemble des profils. « *Les tensions pourraient même s'accentuer ces 5 prochaines années sur certains métiers : couvreurs, grutiers, maçons, étancheurs, soliers moquettistes, serruriers, charpentiers* ». Selon l'Observatoire, les difficultés d'embauche seraient un peu moins marquées pour les peintres, menuisiers et installateurs d'équipements thermiques ou climatiques. « *Les métiers de la fibre optique présentent également de fortes tensions* », souligne le rapport. Selon Constructys, qui y est cité, pas moins de 19 250 postes dans cette seule branche seront à pourvoir en 2022 ! ● G. N.

VALORISATION DES DÉCHETS

Remettre le sable dans les rouages

Chaque année, 50 milliards de tonnes de petits grains de sable se trouvent extraits et transformés dans le monde, pour faire face aux besoins de la construction. D'où la nécessité de limiter l'utilisation de cette ressource finalement rare. L'entreprise française MS (Puy-de-Dôme) a donc développé une gamme d'équipements spécialisés nommée "Save Sand" destinés au réemploi des déblais dans l'enceinte d'un chantier, à l'exploitation des stériles de carrières ou au recyclage des déchets de déconstruction. « *Au lieu d'utiliser les granulats de bétons recyclés principalement sur des opérations à faible valeur ajoutée, nous pouvons désormais les valoriser par le haut dans le cadre élargi d'une économie plus circulaire.* ».

Avec Save Sand, chaque unité traite des déblais spécifiques : ferrailles, argiles, fines, béton, curage de canaux… « *Malgré la disparité, il sera possible de produire des matériaux de granulométrie et de qualité constantes* », précise la société MS, qui ajoute : « *La technologie employée permettra de minimiser les besoins en eaux de lavage* ». Elle poursuit : « *Il est également possible de rentabiliser le transport des boues en les déshydratants* ».

Le traitement livre des sables 0/4 mm type "béton", propres et de qualité constante, « *grâce à l'attrition, la séparation, le double cyclonage, la recomposition et le lavage* ». Des étapes optionnelles sont disponibles : pré-criblage (contrôle de la granulométrie des entrants), "overband" (séparation des éléments ferreux), "logwasher" (élimination des argiles et contaminants légers). La gamme de machines se décline suivant ses capacités de traitement, entre 100 et 200 t/heure. Elles autorisent, en outre, le ciblage d'un fuseau granulométrique précis, ajustable selon les besoins, et une propreté optimale des sables (valeur de l'essai au bleu de méthylène inférieure ou égale à 1). L'installation clarifie les eaux chargées pour alimenter les appareils du dispositif (cribles, laveurs, essoreurs). L'idée même de l'économie circulaire. ● G. N.

Vite !

CONSTRUCTION BOIS

Bouygues s'engage

Bouygues Bâtiment France Europe a signé avec la FNB (Fédération nationale du bois) et le label Bois de France un accord de partenariat. Objectif : faire progresser les usages du bois dans le Bâtiment. Bouygues Bâtiment France Europe devient ainsi la 1re entreprise générale de construction à s'engager à inclure 30 % de bois de structure labellisé Bois de France sur ses projets dès 2021. Pour 2025, cette part est fixée à 50 %. Pour concrétiser cet engagement, le groupe va s'appuyer sur Piveteaubois qui, à travers un accord cadre de 2 ans et demi, devient son fournisseur privilégié en bois CLT (bois lamellé croisé) d'origine française.

SANTÉ DU CORPS ET SANTÉ MORALE...

Les hauts et les bas des artisans du Bâtiment

La santé des chefs d'entreprises artisanales du Bâtiment est auscultée depuis 7 ans par le baromètre réalisé par l'Iris-ST en partenariat avec la Capeb et la CNATP. Cette nouvelle édition prend une dimension particulière puisqu'elle reflète les incertitudes, les doutes mais aussi la capacité de réaction de ces dirigeants tout au long de la crise sanitaire. Revue de détails des hauts et des bas du secteur.

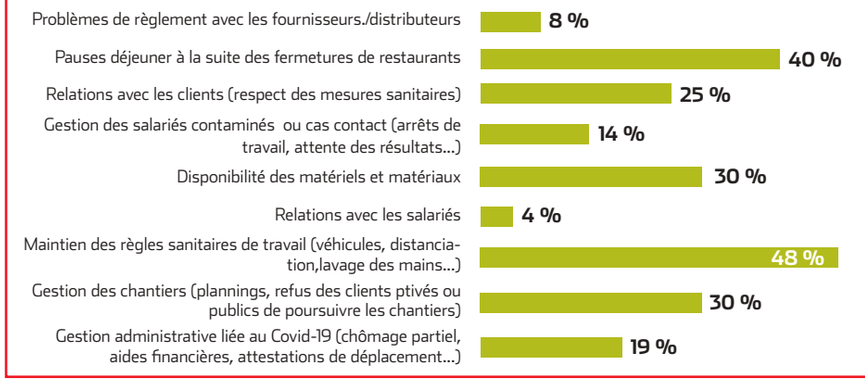
Le premier intérêt de ce baromètre est d'enregistrer les effets de la crise sanitaire sur les artisans. Le 1er confinement, à la mi-mars 2020, a vu l'arrêt des chantiers, mais dans leur très grande majorité (95 %), les dirigeants ont géré les démarches administratives. 80 % d'entre eux expliquent aussi avoir maintenu le contact avec leurs salariés par appels téléphoniques ou mails. Les mois suivants, les chantiers ont repris, mais les sources de stress ont été nombreuses.

75% des artisans ont le moral !

Alors quelle perception, au global, ont-ils eu de leur activité ? Plutôt satisfaisante pour 55 % et même très bonne pour 16 %. En revanche sur les projections, ils se montrent beaucoup plus prudents : 54 % des chefs d'entreprises préfèrent ne pas se prononcer sur l'évolution de leur société. Et 23 % se disent encore inquiets pour la pérennité de leur activité, mais ce chiffre est en baisse par rapport à celui de 2019 (31 %), grâce à la très forte activité enregistrée au 1er trimestre. Le baromètre entre plus dans le détail de l'organisation du travail afin d'évaluer le niveau d'anxiété actuel des dirigeants. Sur la question du temps de travail, il semblerait que les artisans aient volontairement ralenti : « *Malgré un rythme de travail toujours très soutenu, 47 % des artisans déclarent travailler entre 6 à 7 jours par semaine contre 54 % en 2019. Et pour la deuxième année consécutive, le nombre de dirigeants travaillant plus de 60 h par semaine est à la baisse (18 % contre 21 % en 2019)* », constate l'étude.

Autre point encourageant : le taux de réponses positives sur l'accompagnement face aux difficultés puisque 76 % des artisans déclarent s'être sentis soutenus. Enfin, dans les chiffres que nous retiendrons, le taux de 90 % (en hausse) des dirigeants qui trouvent leur travail exigeant, voire très exigeant (59 %) mentalement, mais aussi celui, plus joyeux, du nombre d'artisans déclarant avoir le moral : un chiffre qui s'élève quand même à 75 % ! ● M.-L. Barriera

ÉLÉMENTS LES PLUS COMPLIQUÉS À GÉRER POUR LES CHEFS D'ENTREPRISE LORS DU 2E CONFINEMENT



ÉLECTIONS DÉPARTEMENTALES

La FFB s'invite dans la campagne

À l'occasion des élections départementales des 20 et 27 juin 2021, la FFB émet huit propositions, avec pour objectif de favoriser la reprise rapide de l'activité et de valoriser durablement les territoires.

« *La relance économique ne se décrète pas. Elle ne peut se déployer que dans et par les territoires. Grâce à son maillage territorial de proximité et à sa capacité d'innovation, le Bâtiment est en mesure de donner cet élan positif. C'est dans cet esprit que nous formulons huit propositions aujourd'hui* [voir encadré ci-dessous]. *Les 50 000 entreprises adhérentes de la FFB, dont 35 000 de taille artisanale, ont à cœur de participer aux débats qui s'engagent pour fixer les priorités départementales des six prochaines années* », détaille Olivier Salleron, président de la FFB dans un communiqué publié le 19 mai. La fédération y présente ses huit proposions en vue des prochaines élections départementales qui se tiendront les 20 et 27 juin 2021. ● J. B.

Les huit propositions de la FFB

Olivier Salleron, président de la FFB

● **Lutter contre les offres anormalement basses (OAB).** « *Afin de lutter contre ce phénomène délétère et de respecter le Code de la commande publique, la FFB demande aux maîtres de l'ouvrage publics de mettre en place systématiquement une procédure de détection et d'élimination des offres anormalement basses* », peut-on lire sur le site de la FFB Essonne.

● **Mettre fin à la sous-traitance « *en cascade* » dans le BTP.** « *La FFB demande aux maîtres de l'ouvrage publics de limiter la sous-traitance au second rang pour les marchés de BTP passés en lots séparés et au troisième rang pour les marchés de BTP non allotis* ».

● **Prendre en compte les spécificités pour les marchés du BIM.** « *La FFB demande aux maîtres de l'ouvrage publics de prendre en compte la spécificité de ces marchés en BIM en prévoyant un délai de période de préparation d'au moins trois mois* ».

● **Valoriser l'apprentissage en le comptabilisant au titre des clauses d'insertion.** « *Afin d'encourager cette voie de formation, la FFB propose de reconnaître dans les marchés publics l'apprentissage comme une réponse aux clauses d''insertion. Un objectif : favoriser l'emploi durable des jeunes* ».

● **Ne pas céder au totem du « *zéro artificialisation* ».** « *La FFB milite pour aboutir à une gestion raisonnée du foncier, sans opposition stérile. Il s'agit de trouver le juste équilibre entre la protection de la biodiversité, la production agricole locale, le développement économique et la réponse aux besoins de logements* ».

● **Participer à l'éradication de la précarité énergétique.** « *La FFB demande une intervention massive des départements en accompagnement des aides nationales pour traiter au plus vite la précarité énergétique. Cette intervention doit cibler majoritairement les logements relevant des catégories F et G du DPE (diagnostic de performance énergétique) occupés par des ménages modestes et très modestes.* »

● **Accompagner la RE 2020.** « *Afin d'en faciliter le déploiement, la FFB appelle à une bonne prise en charge des surcoûts liés à la RE 2020 dans les commandes de bâtiments neufs des départements. L'accompagnement financier des ménages et des entreprises, sans complexification supplémentaire, apparaît également incontournable* ».

● **Assurer une couverture numérique optimale et accompagner le déploiement du BIM.** « *Afin d'accompagner le déploiement du BIM de manière homogène sur les territoires, la FFB appelle à la réalisation de chantiers expérimentaux départementaux permettant de concrétiser par l'exemple son appropriation par tous.* »

40 ans de savoir-faire à votre service !

BigMat
Depuis 1981

www.bigmat.fr

Rendez-vous sur

www.lhumainaussicacompte.fr

HABITAT ET AUTONOMIE

Guichet unique, aide unique... bientôt la révolution dans l'adaptation des logements ?

L'adaptation des logements au vieillissement de la population sera-t-elle la nouvelle révolution du Bâtiment, comme a pu le devenir l'enjeu de la transition énergétique ? En tous cas, les 80 propositions inscrites dans le rapport Broussy, intitulé "Nous vieillirons ensemble" et remis le 26 mai au gouvernement donne des pistes d'actions très concrètes pour répondre à ce défi de société. Seront-elles toutes ou en partie transformées ?

Dans le rapport rédigé par Luc Broussy, déjà auteur d'un autre rapport sur le même sujet en 2013, c'est bien un nouveau projet de société qui est proposé, ce que lui-même appelle « *un pacte entre générations* ». Les différents chapitres ne concernent pas seulement les bâtiments et les logements, mais ceux-ci en constituent une bonne partie puisque de leur adaptation dépendront les conditions de vie actuelles et futures des Français. 80 % d'entre eux affirment déjà vouloir pouvoir vieillir chez eux le plus longtemps possible. Pour sortir de la solution unique des Ephad, l'auteur du rapport suggère deux pistes : « *Adapter son chez soi ou adopter un nouveau chez soi* ».

Le "nouveau chez soi' prend trois formes : les résidences Services Seniors, les Résidences Autonomie et le modèle Habiter Autrement, qui intègre habitat inclusif et intergénérationnel. L'ensemble de ces modèles et les mesures à y apporter sont traités dans le 1er lot de propositions du rapport. Le second axe, "Adapter son chez soi" fait l'objet, lui de plus de 20 propositions qui couvrent aussi bien les dispositifs d'aides financières, que les travaux eux-mêmes en passant par la simplification du parcours d'accompagnement. Avec un fil rouge : la nécessité d'anticiper l'adaptation sans attendre la perte réelle d'autonomie, qui concerne donc d'ores et déjà la génération des baby-boomers.

500 M€ pour 150 000 adaptations par an

Luc Broussy souhaite créer un véritable moteur de croissance pour viser un objectif de 150 000 adaptations par an. Les clés de cette accélération : l'ouverture d'un seul dossier auprès d'un seul interlocuteur contre trois actuellement (Action Logement, CNAV et Anah selon les travaux), l'extension des aides à tous les revenus (proportionnées) et non plus conditionnées aux ressources. En bref, s'inspirer du succès des guichets uniques Rénovation énergétique et de MaPrimeRenov'. Une ambition budgétée à 500 M€ par an.

Les sujets abordés dans ce rapport sont d'une telle ampleur que pas moins de trois ministres sont concernés. Désormais posé sur les bureaux de Brigitte Bourguignon en charge de l'Autonomie, Emmanuelle Wargon pour le Logement et Jacqueline Gourault ministre de la Cohésion des territoires, il reste à le concrétiser sur le terrain législatif et financier. ● M.-L. B.

Accéder au rapport Broussy

Vite !

SAINT-GOBAIN NORVÈGE

Production de plâtre zéro carbone

Environ 25 millions d'euros vont être investis par Saint-Gobain dans son usine de plaques de plâtre de Fredrikstad en Norvège. Le groupe y poursuit un double objectif : augmenter de 40 % la production et faire de ce site la première usine de production de plaques de plâtre neutre en carbone au monde. Le procédé retenu : l'électrification en remplacement du gaz naturel, car en Norvège, explique Saint-Gobain, 96 % de l'électricité est d'origine hydraulique. Plus de 20 000 tonnes d'émissions de CO_2 par an seraient éliminées. « *Ce projet d'usine zéro carbone pourrait être étendu à d'autres sites de Saint-Gobain* », annonce le groupe.

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Qui sont les 20 championnes "French Tech-Green" ?

Elles se nomment Lhyfe, Waga Energy, Materr'Up, DualSun ou Hello Watt et elles font partie d'une "short list" de 20 sociétés, sélectionnées par le gouvernement parmi plus de 200 candidates. Identifiées comme « *des pépites prometteuses qui proposent des solutions innovantes pour accélérer la transition écologique* », elles ont pour point commun de diminuer l'impact environnemental d'une activité tout en possédant une capacité à se développer rapidement et à grande échelle.

Hydrogène, béton d'argile, biométhane...

Les champs de compétences sont donc variés : Lhyfe, par exemple, est un fournisseur d'hydrogène vert qui produit du gaz en connectant directement l'électrolyseur à une source d'énergie renouvelable. Une façon de décarboner le secteur du transport et de l'industrie dans un premier temps, avant de s'attaquer peut-être au chauffage puisque des chaudières brûlant de l'hydrogène sont d'ores et déjà en cours de déploiement en Europe.

Autre pépite, Materr'Up, qui offre de valoriser les terres excavées in situ en les transformant en béton d'argile écoresponsable au moyen d'un liant breveté. Contrairement à la solution choisie par Hoffmann Green Cement, autre entreprise française prometteuse du secteur des matériaux de construction durables, qui consiste à flasher les métakaolins à 750°C pendant quelques instants, la piste suivie ici se déroule à température ambiante, sans étape de cuisson. Le matériau obtenu présente des caractéristiques équivalentes à un béton standard, classe C12/15 voire C25/30, sans avoir à faire venir des camions toupies, mais simplement en transformant la terre du chantier – si toutefois sa qualité chimique est suffisante.

Mathieu Neuville (l'un des cofondateurs) présente des éprouvettes cylindriques du béton d'argile Materr'Up.

Chez DualSun, on conjugue les deux énergies, photovoltaïque et thermique, pour exploiter au mieux le rayonnement solaire et produire à la fois de l'électricité et de l'eau chaude. Elle s'est récemment associée à Enphase Energy, constructeur américain de micro-onduleurs, pour proposer un panneau photovoltaïque pré-équipé qui s'installe rapidement et diminue les risques d'erreurs de raccordement. Waga Energy de son côté, valorise le biogaz des installations de stockage des déchets non dangereux pour injecter du biométhane dans le réseau de gaz naturel. Les Wagabox fournissent donc une énergie locale renouvelable qui permet de réduire l'exploitation gazière et les émissions qui y sont attachées.

Enfin, Hello Watt se présente comme le conseiller énergie des particuliers. Son ambition : « *Repenser la consommation énergétique et donner le plus simplement possible les clés de compréhension du marché aux consommateurs* ». Sa plateforme web, qui se base sur les données fournies par les compteurs communicants Gazpar ou Linky, proposera ainsi différents services de comparaison, d'achat groupé, d'accompagnement à l'autoconsommation ou de rénovation énergétique. Dans le vent, cette jeune pousse ambitieuse entend décupler ses effectifs et projette de créer rien de moins que 150 postes d'ici à la fin de l'année ! ● G. N.

AXIAL
PROFESSION CARROSSIER

NOUS PARTAGEONS LES MÊMES VALEURS

1. QUALITÉ | 2. SAVOIR-FAIRE | 3. EXPERTISE

Axial, votre ligne de conduite

axial.org

ACOUSTIQUE

Aux Pays-Bas, la gare Rotterdam Alexander ne reste pas à quai

Ouverte le 26 mai 1968, la gare Rotterdam Alexander a fait l'objet d'un projet de rénovation l'année dernière pour plusieurs raisons. D'une part, la station avait besoin de faire peau neuve, pour une mise aux normes de l'existant et un design moins dépassé. D'autre part, offrant plusieurs modes de transport (train, métro, accès P+R) sans toutefois permettre un changement fluide, elle nécessitait une vraie transformation pour répondre aux besoins actuels des usagers et permettre de diminuer la pression du trafic urbain de la ville de Rotterdam. Les travaux de rénovation et de conversion, qui visaient à transformer la gare en un carrefour multimodal moderne, ont duré deux ans et ont été achevés en juin 2020. Pour ce projet, les exigences étaient élevées en matière de sécurité et d'acoustique. Patrick Lenssen, l'architecte en charge du projet, précise : « *L'une des premières grandes considérations pour la rénovation était la sécurité : nous ne voulions pas utiliser de bois pour la structure du plafond en raison des exigences de sécurité incendie. Hunter Douglas a recommandé un plafond métallique. Par ailleurs, la deuxième exigence majeure du système de plafond était de réduire les niveaux de bruit* ».

Un système adapté aux nuisances sonores

Pour répondre au mieux aux besoins du projet, le fabricant a proposé un système multilames BXD personnalisé pour l'intérieur du bâtiment. L'ajustement majeur a notamment été apporté pour garantir la sécurité incendie : le système de plafond, d'ordinaire fabriqué en aluminium de haute qualité, a été spécialement fabriqué en acier.

Côté acoustique, le système multilames de Hunter Douglas Architectural est adapté aux grands espaces ouverts et soumis à d'importantes nuisances sonores, grâce à sa valeur d'absorption (αw) de 0,75, (selon la configuration de lame et de plafond).

Hans Weeland, chef de projet chez Hunter Douglas Architectural, explique : « *L'avantage des plafonds à panneaux multiples est l'espacement entre les panneaux. Ici, nous pouvons utiliser un remplissage insonorisant et des joints de 20 mm. En outre, les lames peuvent être munies d'une perforation de 1,5 mm. Pour améliorer les performances acoustiques, les panneaux perforés sont recouverts d'un voile absorbant. Il en résulte une capacité d'absorption de w = 0,75 pour un environnement plus confortable sur le plan acoustique* ». Outre sa performance en matière de sécurité et confort acoustique, le système de plafond peut être facilement démonté à la main, pour un accès facile et sans restriction au plénum à des fins d'installation et d'entretien.

« Pour ce projet, les exigences étaient élevées en matière de sécurité et d'acoustique »

Un traitement de surface spécial

À l'extérieur, un autre système de plafond Hunter Douglas a été installé : près de 400 m² de bacs spéciaux gris surplombent les quais. Hans Weeland explique : « *Dans les applications extérieures, il faut toujours tenir compte des conditions météorologiques difficiles telles que la pluie, la neige et le vent. De plus, dans le cas précis des gares, il faut également prendre en compte la pression provoquée par l'arrivée d'un train. Pour Rotterdam Alexander, les bacs spéciaux bénéficient d'un traitement de surface spécial et du système de suspension sécurisé Beta Safety Loop ; le tout garantissant la longévité du système de plafond* ».

Pour cette gare, quatre largeurs de panneaux (30, 80, 130 et 180 mm) et deux profondeurs différentes (B = box, soit "boîte" ; et BD = deep box, soit "boîte profonde") ont été choisies pour le bâtiment de la gare. La couleur des lames, en HD7306, a été spécialement créée par le fabricant pour ce projet. Il s'agit d'une nuance de brun chaud qui rappelle la couleur nationale néerlandaise orange ; en n'étant toutefois ni trop vive, ni trop brillante.

Une particularité supplémentaire sur ce projet est l'installation du système multilames BXD en tant que revêtement mural, au sein du bâtiment de la station. En intégrant l'éclairage spécial Luxalon® Light Lines, le système de plafond et de mur est enrichi de fonctionnalités supplémentaires, les lumières permettant notamment d'indiquer le chemin aux passagers, surtout dans l'obscurité. ●

J. Becam

◀ Le système de plafond multilames BXD a été installé à la gare Rotterdam Alexander.

◀ Deux systèmes de plafond Hunter Douglas Architectural ont été installés dans cette gare rénovée et remaniée.

Le système de plafond et revêtement mural BXD est visible grâce à sa couleur et grâce à l'éclairage intégré.

La couleur des lames BXD rappelle la couleur nationale, sans pour autant être trop vive.

CAPEB

JPC JOURNÉES PROFESSIONNELLES DE LA CONSTRUCTION CAPEB 29 et 30 JUIN 2021

CONTACT INFORMATION
Philippe Hyerlé - Directeur du Salon
Tél. 01 53 60 50 18
Mail : ba-pub@capeb.fr
Confédération de l'Artisanat
et des Petites Entreprises du Bâtiment
www.capeb.fr

CAPEB
L'Artisanat du Bâtiment

FAÇADE ET TOITURE

Enveloppe pixellisée pour le Parc des Expos de Saint-Étienne

Le Parc des Expositions de Saint-Étienne est l'un des rares en France à être implanté au cœur de la ville. Lorsque les maîtres d'ouvrage Saint-Étienne Événements et Foncière Polygone (délégué) ont décidé d'entreprendre sa réhabilitation, l'une de leurs demandes était de créer un programme « *signal* » ouvert sur cette ville. Les agences d'architecture AIA Architectes et Cimaise ont été retenues pour concevoir ce projet d'une surface totale de 18 000 m². Les travaux ont débuté en juillet 2019 avec la destruction du hall A. En octobre 2019, sa reconstruction (8 000 m²) a été entreprise, suivie par la rénovation du hall B (6 600 m²) et la création d'un hall d'accueil commun, de quatre salles de réunion et d'un espace de réception de 500 m². L'agence Soprema Entreprises Lyon a été choisie pour réaliser la mise en œuvre du bardage double peau ainsi que l'étanchéité bitume en toiture. L'isolation thermique, composée d'une laine de roche de 130 mm et d'un pare-pluie faisant office de pare-air, a été recouverte de deux solutions mixées sur les façades des deux halls : 4 500 m² de panneaux aluminium composite (L. 3 000 x l. 740 mm) inclinés et déclinés dans un camaïeu de gris, bronze, beige et poli-miroir, soit 7 différentes couleurs au total ; et 3 700 m² de cassettes en aluminium 20/10° gris (RAL 9006) posées à la verticale (L. 2 500 à 3 500 x l. 960 mm).

> « Le calepinage des panneaux inclinés a demandé un soin particulier, notamment au niveau des châssis de menuiseries, installés de biais »

800 heures pour les détails techniques

Ces deux solutions confèrent une enveloppe singulière aux effets pixellisés. Le bureau d'études Soprema Entreprises a travaillé plus de 800 heures pour réaliser les détails techniques et les plans d'exécution des façades. Une étape clé pour retranscrire à l'identique le dessin originel des architectes. Une fois validés par les maîtres d'œuvre, il les a transmis au fabricant Vetisol, qui a livré l'ensemble des solutions prêtes à poser entre mai 2020 et avril 2021. « *Le calepinage des panneaux inclinés a demandé un soin particulier en phase études notamment au niveau des châssis de menuiseries eux-mêmes installés de biais. À ce point technique s'ajoutait le panaché de teintes lors de la pose. La trame semblait aléatoire mais elle devait au contraire être fidèlement respectée par les bardeurs* », souligne Grégory Beurlat, le conducteur de travaux Soprema Entreprises. L'habillage a été rapporté sur des ossatures croisées verticales et obliques qui orientent l'angle de chaque panneau. À la demande des architectes, les bardeurs Soprema Entreprises ont également travaillé sur l'effacement de la ligne créée par la couvertine de protection du système en tête de bardage. Les lames la surmontent pour la dissimuler et une couvertine intermédiaire discrète a été ajoutée pour assurer l'étanchéité de l'ouvrage. ● **J. Becam**

▲Les travaux de rénovation confèrent au Parc des Expositions de Saint-Étienne une enveloppe singulière aux effets pixellisés.

▼À la demande des architectes, les bardeurs ont également travaillé sur l'effacement de la ligne créée par la couvertine de protection du système en tête de bardage.

▲En moyenne, 10 à 14 bardeurs évoluaient sur les façades en suivant le phasage du chantier. Au pic de production, six nacelles ciseaux étaient déployées chaque jour.

▼ Le bardage incliné a été imaginé pour s'accorder avec les courbes de la toiture existante et pour effacer les angles du bâtiment neuf.

CARTE D'IDENTITÉ DU CHANTIER

- Métier : étanchéité, isolation, bardage
- Maîtres d'œuvre : AIA architectes et Cimaise architectes
- Maître d'ouvrage : Saint Étienne événements
- 10 000m² de complexe isolé et étanchéité bicouche
- 4 800 m² de bardage double peau, panneau en aluminium composite à fixations visibles
- 4 000m² de bardage double peau, cassette à fixations invisibles
- Lanterneaux Souchier prévus à ce jour
- Panneau composite aluminium posé en biais
- Patchwork de couleur, effet poli miroir.

CHAUFFAGE - EAU CHAUDE SANITAIRE

Un Ehpad passe à la biomasse

Dans le village de Doulaincourt-Saucourt (52), l'Ehpad Maison Pougny se réinvente. En effet, dans le cadre d'un projet de restructuration élaboré en 2011, il fut décidé que la chaufferie devait être rénovée. Et ce pour plusieurs raisons, à commencer par la mise aux normes de l'existant. Mathieu Gromaire, co-gérant de l'entreprise Gromaire Bernard & fils et responsable du chantier explique : « *Nous assurions la maintenance de l'ancienne chaufferie fioul, mais au bout de nombreuses années de service, elle était devenue vétuste, énergivore et sans aucune fiabilité* ».

Par ailleurs, un autre problème allait se présenter à très courte échéance, une production de chaleur insuffisante. Ainsi, la chaudière fioul de 420 kW, bien qu'associée à une PAC eau-eau de 60 kW, ne pourrait couvrir la totalité des besoins. Parce que l'établissement allait accueillir une nouvelle unité de 16 chambres, la consommation énergétique allait passer de 500 000 kWh/an à 590 000 kWh/an ; les besoins en capacité de la chaufferie allaient donc obligatoirement augmenter. Et la pompe à chaleur en relève, largement sous-dimensionnée, ne permettait pas d'assurer le chauffage et encore moins la production d'eau chaude sanitaire en cas de panne de la chaudière fioul.

Vers le 100 % bois

Pour la société artisanale de plomberie-chauffage, il était évident que la solution optimale devait reposer sur une technologie biomasse, notamment une chaudière à bois. Mathieu Gromaire explique : « *Le bureau d'études proposait deux solutions. Et dans chacune d'elles, il était question d'installer au moins une chaudière fioul. Certes, cela impliquait moins de modifications. Mais, selon nous, une solution 100 % bois était beaucoup plus logique. En plus d'un riche patrimoine forestier régional, nous avions calculé avec ce projet une économie d'environ 25 000 € par an sur le coût d'exploitation ce qui représente 1 € d'économie par jour et par résident. Après un an de fonctionnement, nos estimations sont confirmées* ».

Après analyse des différents modèles de réseaux de chauffage proposés, la Maison de Pougny a opté pour la solution soumise par l'entreprise Gromaire Bernard & Fils. Ce sont ainsi quatre chaudières à bois déchiqueté KWB MultiFire de 120 kW chacune qui ont été installées.

L'association de ces générateurs, de capacités à la fois importantes et raisonnables, allait permettre de moduler au mieux la production d'énergie en fonction des besoins : « *La modulation de puissance est optimale et permet d'assurer aussi bien de faibles besoins en eau chaude sanitaire en été, que de gros besoins en ECS cumulés à d'importants besoins en matière de chauffage en hiver* .

La nouvelle chaufferie est composée de 4 chaudières KWB Multifire de 120 kW installées en cascade.

Pour Denis Schultz, responsable KWB France, la chaudière Multifire s'avérait être idéale pour cette situation. « *Le rendement de ce modèle de 120 kW est particulièrement intéressant d'au moins 94 % en charge nominale. Ces performances sont notamment possibles grâce au brûleur à chenille qui permet d'obtenir une combustion stable, mais aussi à des turbulateurs haute performance qui garantissent un échange de chaleur optimal.* » Par ailleurs, la consommation électrique de la chaudière est notamment réduite du fait de l'utilisation d'un motoréducteur haute performance et d'une vis soudée en continu.

« *Les performances de cette chaudière, en matière d'émissions de monoxyde de carbone et de poussière sont extrêmement intéressantes. Elles s'élèvent à seulement 10 mg/Nm³* », conclut Denis Schultz. ●

M. Wast

30 JOURS dans vos REGIONS

Votre entreprise innove, déménage, propose un nouveau service. Parlez-nous de vous !
contact-bati@zepros.fr

54 | NANCY

L'Institut Jean-Lamour analyse Notre-Dame

Dresser une carte d'identité technique et comprendre les modes de construction d'une grande cathédrale gothique, c'est la mission annoncée par l'équipe Matériaux et Génie civil de l'Institut Jean-Lamour, à l'Université de Lorraine, dans le cadre du groupe de travail "Pierre" du chantier scientifique de Notre-Dame de Paris (financé par le CNRS jusqu'en 2024). « *Les chercheurs de l'IJL étudient les mortiers recueillis après l'incendie du 15 avril 2019. Les effondrements consécutifs ont effectivement livré des matériaux qui, jusque-là, n'étaient pas accessibles* », explique l'Université de Lorraine. L'équipe de l'IJL, menée par Jean-Michel Mechling, chercheur et enseignant au département Génie civil de l'IUT de Nancy-Brabois, étudient une vingtaine de mortiers prélevés en différentes parties de la cathédrale. Les premiers échantillons, prélevés en mars 2021, sont en cours d'analyse. « *La fabrication de mortiers équivalents devraient permettre de mieux appréhender les propriétés physiques des mélanges du Moyen-Âge au moment de l'édification de la cathédrale. Les résultats devraient également aider à réaliser un mortier quasiment identique pour la reconstruction.* »
Les chercheurs de l'IJL travaillent en forte interaction avec le laboratoire Hiscant-MA (Histoires et cultures de l'Antiquité et du Moyen-Âge) de l'Université de Lorraine. Au sein du groupe de travail "Pierre", ils collaborent aussi avec le LRMH (Laboratoire de recherche des monuments Historiques), les universités de Clermont-Ferrand, Lille, Aix-en-Provence/Marseille et le laboratoire Ausonius (CNRS/Université Bordeaux Montaigne) qui coordonne le groupe.

Les chercheurs de l'IJL de l'Université de Lorraine travaillent sur la cathédrale Notre-Dame de Paris pour comprendre les modes de construction de l'époque.

63 | LA BOURBOULE

Les entreprises peinent à recruter

La tempête de cet hiver a contribué à remplir le carnet de commandes de Kevin Bonnaigue, à La Bourboule.

« *Mon grand-père était plombier-chauffagiste l'hiver et couvreur-zingueur l'été* », rappelle Kevin, 30 ans, qui dirige la PME Bonnaigue depuis 2016. Dans les années 1980, qui annoncent le déclin de l'une des plus importantes stations thermales du Massif Central, son père fait prospérer l'entreprise. Titulaire d'un BAC Pro obtenu au lycée du bâtiment à Riom, il s'occupe des dépannages, des devis et se déplace sur les chantiers. « *La société, qui a compté jusqu'à une quinzaine d'ouvriers, n'en a plus actuellement qu'une dizaine. On a du mal à recruter en plomberie-chauffage, les candidats préférant vivre en ville plutôt qu'en montagne où la vie est moins chère.* » En mars 2020, le chef d'entreprise a décidé de fermer plus d'un mois en attendant juin pour savoir s'il bénéficierait du chômage partiel. « *La reprise a été progressive sans EPI et une couturière nous a confectionné des masques. Jusqu'à l'été, nous n'avons pas été sollicités pour des devis, les dépannages étaient plus rares en raison notamment de la fermeture de la station de ski du Sancy.* » Avec la crise sanitaire, de nombreux appartements sont restés fermés et les chutes de neige de janvier ont bloqué les chantiers de couverture. Mais la tempête automnale a contribué à remplir le carnet de commandes des couvreurs et l'activité plomberie est restée dynamique. « *Nous avons un important parc de chaudières à fuel et gaz à entretenir et nous installons une quinzaine de poêles à granulés par an.* »

85 | LES HERBIERS

Briand prend 49 % de Cancé

Deux acteurs importants du BTP français, principalement de la charpente métallique, ont annoncé fin mars leur rapprochement. Le groupe Briand (290 M€ de CA), qui a son siège aux Herbiers, a annoncé une prise de participation de 49 % chez Cancé (120 M€ de CA), implanté à Nay (64). Cette entrée au capital se fait sans changement de gouvernance, Bertrand Cancé demeurant le président des Établissements éponymes. Cette opération « *vise à consolider la position et les compétences* » des deux groupes familiaux, expliquent-ils dans un communiqué commun. Ainsi Briand va apporter à Cancé « *des savoir-faire complémentaires comme l'ingénierie feu, la mixité des matériaux, ou encore la R&D* ». Pour Briand, s'adosser à cette entreprise « *permet de poursuivre le maillage du territoire et d'étendre sa présence sur des zones géographiques où il n'est pas présent aujourd'hui. Cancé bénéficie, à cet égard, d'un réseau de 14 agences de proximité en France métropolitaine et en Outremer, d'une usine au Portugal, ainsi que d'une offre en développement sur le marché agricole* ». Ce rapprochement représente un ensemble cumulé de 410 mil-CAchiffre d'affaires et près de 1 800 salariés.

Bertrand Cancé et Gil Briand se rapprochent.

54 | FLÉVILLE

La miroiterie Righetti est déjà en mode Relance

Un million d'euros d'investissement en vue grâce à France Relance ! La miroiterie Righetti, du Dynapôle de Ludres-Fléville fait partie des derniers lauréats des appels à projets du plan de relance. « *Cela va nous permettre de renforcer nos investissements entamés depuis quelques années afin de finaliser notre process industriel et logistique* », assurent Thierry et Alban Utard, les deux frères la tête aujourd'hui de l'entreprise familiale (créé en 1835 à Nancy). Spécialisée dans la fabrication et la pose de verre, l'entreprise a déjà investi plus de 4 M€ (notamment grâce aux aides de la région, du Feder ou encore du soutien de BPIfrance) pour une extension de 1500 m² de ses locaux, le renforcement de son parc machine et la création d'une zone logistique de 500 m² avec deux quais de chargement, portant la surface totale de l'établissement à plus de 5 000 m². Axe fort aujourd'hui développé par la fratrie, à côté de son activité de miroiterie traditionnelle : le verre trempé. « *Ce type de verre est sept fois plus résistant qu'un verre traditionnel. Grâce à notre four de trempe, la température est portée à 650 °C. Ce traitement renforce sa résistance aux chocs mécaniques et thermiques.* »

Thierry et Alban Utard, les deux frères pilotes de la miroiterie Righetti, continuent leur stratégie d'investissement, notamment grâce à leur sélection aux derniers appels à projets de France Relance.

Un important travail est également réalisé au niveau de l'optimisation de l'approvisionnement. « *Il est aujourd'hui entièrement automatisé, ce qui a totalement transformé la gestion des flux. Il permet la suppression de nombreuses manipulations tout en réduisant le temps de production dans le traitement des commandes.* » Avec une activité bâtiment en bonne forme pour le moment, « *les investissements étaient indispensables pour continuer à répondre à la demande* ».

85 | SAINTE-FLORENCE

Piveteaubois mise sur le CLT

Le groupe Piveteaubois (820 salariés / 200 M€ de CA) a investi en 2017-2018 près de 60 M€ pour concevoir sa « *scierie du futur* » à Sainte-Florence. Point d'orgue de ce projet, la réalisation d'une usine de production de lamellé croisé unique en France. Avec ce site de 10 000 m², « *nous nous sommes donnés les moyens d'être compétitifs face à nos concurrents allemands et autrichiens* », a rappelé Jean Piveteau, président de Piveteaubois, le 6 mai lors de la signature d'un contrat cadre avec Bouygues. Cet accord porte sur la fourniture à la major du BTP de 5 000 m³ de CLT par an pendant deux ans et demi. Il va soutenir la montée en puissance d'un outil qui ne tourne aujourd'hui qu'à 50 % de sa capacité.

Lancée en 2018, la production de CLT a atteint l'an dernier 20 000 m³, le double de l'année précédente. Elle mobilise actuellement 40 salariés, qui produisent à façon 20 panneaux par jour. L'engagement de Bouygues Bâtiment France Europe constitue selon Jean Piveteau « *un signe fort pour encourager les scieurs à investir* ». Une démarche que va entreprendre Piveteaubois pour atteindre sa pleine capacité de 50 000 m³ de CLT. Pour monter en charge vers les 60 panneaux par jour, l'industriel va se doter d'une seconde presse hydraulique. La mécanisation sera également introduite sur quelques postes qui en étaient dépourvus.

L'outil CLT de Piveteaubois à Sainte-Florence.

À horizon de trois ans, le groupe prévoit de construire une seconde usine de production de CLT sur le site Farges Bois d'Égletons, en Corrèze.

54 | NANCY

Le Musée lorrain relancé

Relance du vaste chantier du Musée Lorrain à Nancy : la ville de Nancy vient d'adopter un avant-projet définitif du chantier de rénovation du Palais des Ducs de Lorraine. À l'arrêt depuis plusieurs années pour causes techniques et juridiques, le projet devrait reprendre rapidement. Investissement : près de 30 M€ de travaux. L'ouverture au public est envisagée en 2027.

44 | STE-LUCE-SUR-LOIRE

ARBA

Jean-Clair Le Floc'h est le nouveau président de la coopérative Arba (Artisans Réunis Bois Atlantique), qui fait partie du groupement Orcab, en remplacement d'Olivier Moreau. Le nouveau président, à la tête de la menuiserie Le Floc'h à La Baule (44), mènera notamment le projet de création du nouveau site de la coopérative, un bâtiment de 25 000 m² sur la région nantaise, à l'horizon 2023. Arba réalise un chiffre d'affaires de 36 millions d'euros.

44 | ORVAULT

Articonnex ouvre son premier entrepôt

Jean-Clair Le Floc'h, à la tête d'une menuiserie artisanale à La Baule, et l'entrepreneur Emmanuel Morel ont créé en 2019 la plateforme numérique Articonnex pour mettre en relation les artisans ayant des surplus de matériel ou des ateliers à partager. Leur entreprise a franchi mi-février une nouvelle étape avec l'ouverture d'un premier entrepôt sur une zone d'activité d'Orvault, doté d'une surface de stockage de 340 m². Les trois associés d'Articonnex – Raphaël Morel, le frère d'Emmanuel, a rejoint l'équipe – y exposent des matériaux provenant de trois circuits différents, mais toujours dans la même logique : éviter leur mise à la benne. Articonnex met ainsi en vente des surplus d'artisans (erreurs de commandes, surplus de chantiers) ou des produits récupérés à la suite d'une cessation d'activité : volets, parquets, lambris, portes, fenêtres… « *Nous n'avons que des matériaux de qualité artisan que nous reprenons sous un système de dépôt vente avec un taux de commission de l'ordre de 40 %* », précise Emmanuel Morel. « *Nous avons compris que le sujet principal des artisans, c'était le stockage et le temps ; nous leur enlevons donc une épine du pied* », ajoute-t-il pour justifier l'évolution du modèle proposé.

Articonnex remet aussi à la vente des produits issus de déstockage industriel, déclassés pour de petits défauts : panneaux OSB, contreplaqués, carrelages… Enfin, dernière filière, plus expérimentale, celle du réemploi. Articonnex récupère sur des chantiers de déconstruction, notamment ceux de l'opérateur angevin Occamat, des plaques de plâtre, des isolants, des faux plafonds… La société travaille avec le Booster du Réemploi et des bureaux de contrôle à qualifier ces produits. Dans une région Pays de la Loire dynamique sur ces problématiques de réemploi, Articonnex a été lauréat d'un appel à projets Économie circulaire du conseil régional. La subvention reçue a été utilisée dans la création de l'entrepôt et d'un web magazine pédagogique qui met en avant des artisans exemplaires dans l'utilisation des matériaux. Articonnex a par ailleurs été l'un des 8 lauréats d'un appel à manifestation d'intérêt national de l'Ademe "Contrat à impact économie circulaire". Le projet, qui sera conduit avec le Syndicat mixte Centre Nord Atlantique (SMCNA), tournera autour du réemploi des matériaux du second œuvre, avec la création de trois mini-usines de valorisation : un atelier dédié au bois, en lien avec Atlanbois, et un second à l'univers carrelage sanitaire sont dans les cartons ; le troisième reste à définir.

Emmanuel Morel codirige Articonnex avec son frère Raphaël et avec l'artisan Jean-Clair Le Floc'h.

67 | STRASBOURG

Biôm veut revisiter l'habitat

Au départ clerc de notaire et après une formation de conduite de chantiers et plusieurs années de direction d'une agence technique chez un constructeurs de maisons individuelles, Imène Hamdana a créé Biôm l'année dernière, « *à la jonction du bio et du home* », explique-t-elle. Ses premières constructions recourront à des produits naturels, la chaux, l'argile, la paille pour les isolants, à des ossatures bois aussi. Mais sa démarche se veut des plus ambitieuses : bousculer le monde de la construction, tout simplement. « *Malgré la RT 2012 et les promesses de la RT 2020, les maisons sont encore trop énergivores et les matériaux ou les systèmes à la limite de l'obsolescence programmée* », affirme tout bonnement la jeune entrepreneuse. Et de citer la ventilation délaissée, tout comme le confort d'été ou le déphasage thermique des matériaux, notamment. Partisane d'un habitat bio dynamique, elle plaide pour une implantation qui tienne vraiment compte du terrain et de l'exposition au soleil et au vent. « *Or la crise sanitaire fait émerger une demande de maisons individuelles, mettant sous pression le marché foncier qui l'était déjà* », sans compter, en 2020, l'attentisme des communes pour délivrer les permis de construire en période d'élection municipale. Les lotissements pris d'assaut illustrent la forte demande, par exemple dans l'Eurométropole de Strasbourg où les prix flirtent avec les 48 000 € l'are, ce qui a pour conséquence de réduire la surface moyenne des terrains à trois ou quatre ares. Pour mener ses projets de maisons bioclimatiques, Imène Hamdana collabore avec un architecte et un dessinateur. À suivre…

68 | SAINTE-CROIX-EN-PLAINE

GA imagine le plancher bois/béton de demain

Le site alsacien de Prega, filiale du groupe toulousain de construction industrielle GA, travaille à la réalisation du plancher écologique de demain. Spécialisé dans des produits béton destinés aux bâtiments industriels et du tertiaire (éléments verticaux et horizontaux), Prega cherche en effet à créer un plancher préfabriqué en bois et béton, en lien avec sa R&D située à Toulouse et en région parisienne. Son directeur Olivier Reboisson explique qu'il s'agit d'un système « *en cours de développement, un plancher qui aura l'avantage de diviser par trois son bilan carbone avec moins de béton, remplacé par du bois* ». Chaque élément, de 30 m² au maximum sur des portées de 12 m et une épaisseur de 8 à 10 cm, associera du bois apparent et du béton, les raidisseurs de bois faisant office de poutres. Le fait de remplacer le béton par du bois permettra de réduire le bilan carbone, tant lors de la fabrication que durant le temps d'utilisation du produit.

« *Trouver le bon accord entre ces deux matériaux constitue un véritable défi au niveau des liaisons techniques* », affirme le directeur. Cette innovation qui n'est pas encore finalisée ni prête à la commercialisation anticipe, selon le directeur, l'évolution des critères de construction, au-delà de la RT 2020. « *L'obligation de ne vendre que des bâtiments à faible bilan carbone nous paraît incontournable dans les dix ans à venir. D'ici-là, les investisseurs et les promoteurs devront intégrer cette nouvelle mutation aux conséquences techniques et financières non négligeables. Le critère écologique dans la construction gagne partout : nous ne faisons qu'anticiper cette évolution* », affirme encore Olivier Reboisson. Le plancher bois/béton devrait être disponible dans les deux ans à venir.

SIPOREX
AVEC DES SI ON PEUT TOUT FAIRE !
Dominique (Lyon)
AMÉNAGER UNE NOUVELLE SALLE DE BAIN ?
SI C'EST PRATIQUE, C'EST SIPOREX !
Avec des SI vous pouvez tout faire !
Création de cloisons, aménagement d'une cuisine extérieure ou d'une salle de bain : réaliser tous vos espaces à vivre avec les solutions en béton cellulaire SIPOREX et la colle SIPOREX EasyFix n'a jamais été SI pratique et rapide !
siporex.fr
Xella

hauraton
SOURCE DE SOLUTIONS
2021 · ANNÉE DE L'INNOVATION
EASY CONTROL®
Un contrôle de l'étanchéité rapide, facile et durable.
EASYCONTROL®DALLE et EASYCONTROL®HYDRO offrent la solution tout-en-un, exigée par les DTU 20.12 et 43.1.
Praticité
Adaptabilité : 2 largeurs et 3 hauteurs, possibilité de sur-mesure
Qualité & pérennité : 3 matériaux (acier galvanisé, inox 304L ou 316L)
Esthétique
4 grilles de recouvrement :
Fibretec PA
4 couleurs :
Caillebotis PA
Caillebotis métal
Perforée métal
EASYCONTROL®DALLE
2 dimensions l x h :
100 x 150mm
150 x 300mm
EN STOCK
hauraton.fr

63 | OLBY

Menuiserie Mégemont : une affaire de famille

C'est le menuisier-charpentier François Mégemont qui a ouvert son atelier en 1929. « *Mon père et son frère ont relayé mon grand-père dans les années soixante et se sont spécialisés dans la fabrication de blocs-portes, escaliers, parquets, habillages muraux, agencements, fenêtres, volets, etc. en développant l'entreprise qui compte 11 collaborateurs. En 1980, j'ai rejoint l'entreprise et j'en ai pris la tête en 2005, rejoint depuis par mon fils Étienne, devenu cogérant* », explique Gilles Mégemont.

Après 82 ans, l'atelier de 250 m² a quitté le bourg pour déménager en 2011 dans la Z.A.E. des Quatre Routes, toujours sur la même commune d'Olby. « *Dans un bâtiment neuf de 1 600 m², nous avons pu installer le centre d'entaillage, une machine à commande numérique pour le profilage des champs, la pose d'accessoires, le défonçage des décors, la découpe d'ouvertures sur les panneaux ou les montants de portes, la pose de quincailleries et accessoires.* »

Dans l'atelier, diverses essences (pin sylvestre, chêne, hêtre, frêne, bois exotique de Malaisie, mélèze de Sibérie, sapins de Norvège), livrées en plots par les scieries, sont transformés par des mains expertes en fenêtres pour des pavillons ou maisons de maître, table en chêne, plancher en peuplier, liteaux pour des habillages ou portes avec moulures pour le château de Polagnat, à Saint-Bonnet-près-Orcival. « *Nous travaillons essentiellement avec des cabinets d'architecte ou chargés d'affaires et assurons la totalité des chantiers. Les particuliers et collectivités nous sollicitent aussi pour rénover des bureaux, écoles, maisons de retraite, etc.* »

L'entreprise familiale, qui a six mois de travail d'avance, a su résister à la concurrence des industriels qui revendent directement aux artisans. « *La capacité d'isolation thermique a beaucoup progressé sur nos menuiseries, notamment les mixtes en bois avec un capotage extérieur en alu.* » Son regret est que le métier n'attire pas suffisamment les jeunes formés au CFA de Bains (43).

« Nous avons toujours voulu conserver notre savoir-faire ", rappelle Gilles Mégemont.

86 | POITIERS

Ekidom entre construction et réhabilitation

La résidence Schuman reste le projet phare du NPNRU des Couronneries.

Malgré la crise, Ekidom (12 700 logements sur 37 communes) tient à rester un des plus importants générateurs d'activité pour les entreprises de Bâtiment sur le département de la Vienne. Aussi le bailleur social de la communauté urbaine de Grand Poitiers va poursuivre cette année sa politique de construction. Il y a quelques semaines Élisabeth Naveau-Diop, adjointe au maire de Poitiers en charge du Logement et Stéphanie Bonnet, directrice générale d'Ekidom, ont d'ailleurs présenté les perspectives pour 2021. Alors que plus de 130 logements seront livrés dans les prochains mois pour un montant de près de 16 M€, sept opérations totalisant 89 habitations seront engagées cette année, pour un investissement de 11,5 M€.

Mais le programme phare sera le lancement de la requalification du quartier des Couronneries qui s'inscrit dans le cadre du Nouveau programme national de renouvellement urbain (NPNRU). Le bailleur va investir d'ici à 2025 quelque 65 M€ dans la réhabilitation de 1 172 logements. Si les travaux portent principalement sur les améliorations thermiques, un chantier structurel d'envergure sera engagé sur la résidence Robert-Schuman. Porté par Spie Batignolles Grand Ouest, accompagné du cabinet d'architecture Crea'ture, retenu en commission d'appels d'offres le 5 février dernier, le projet prévoit de scinder cette barre en deux, de reconstruire certains logements et de refaire les autres à neuf. Dans le même temps, des coursives, un ascenseur et une résidentialisation des abords compléteront cette opération qui permettra également de passer d'une étiquette énergétique D à B. Le coût des travaux pour ce seul dossier va atteindre 11 M€, financés à hauteur de plus de 81 % par Ekidom.

86 | VIENNE

Des TP pour soutenir le logement et la filière

Il y a quelques semaines, la Banque des Territoires a souscrit pour 10 M€ de titres participatifs (TP) auprès d'Habitat de la Vienne. Ces valeurs mobilières créées par l'État donnent la possibilité aux offices publics de l'habitat de renforcer leurs fonds propres sans droits sur la gouvernance. La signature de ce partenariat va permettre au bailleur social de la Vienne d'intensifier la mise en œuvre de son programme de production annuelle, soit 150 logements neufs et la réhabilitation de 230 autres, ainsi que le financement de structures médico-sociales, de résidences habitat jeunes, de maisons relais et de foyers d'hébergement. « *Le logement est l'un des axes majeurs du plan de relance du groupe Caisse des Dépôts. Notre soutien au bailleur concrétise notre mobilisation massive en faveur des besoins en logement social sur le territoire de la Vienne* » a souligné Patrick Martinez, directeur régional de la Banque des Territoires.

Aujourd'hui, Habitat de la Vienne s'appuie sur un patrimoine de 12 000 logements répartis sur 200 communes. Il prévoit un investissement global de 195 M€ pour la période 2020-2028. Cette somme lui permettra de produire 1 134 logements locatifs, d'en démolir 104 et d'en réhabiliter 1 907.

La signature d'un partenariat entre la Banque des territoires et Habitat de la Vienne permettra de satisfaire au besoin de logement social sur le département.

85 | MONTAIGU-VENDÉE

Lean'Nov : du collaboratif dans la construction

De gauche à droite : Thibaut Lanthiez, Alain Duret, Alain Bodet, Jérôme Duret.

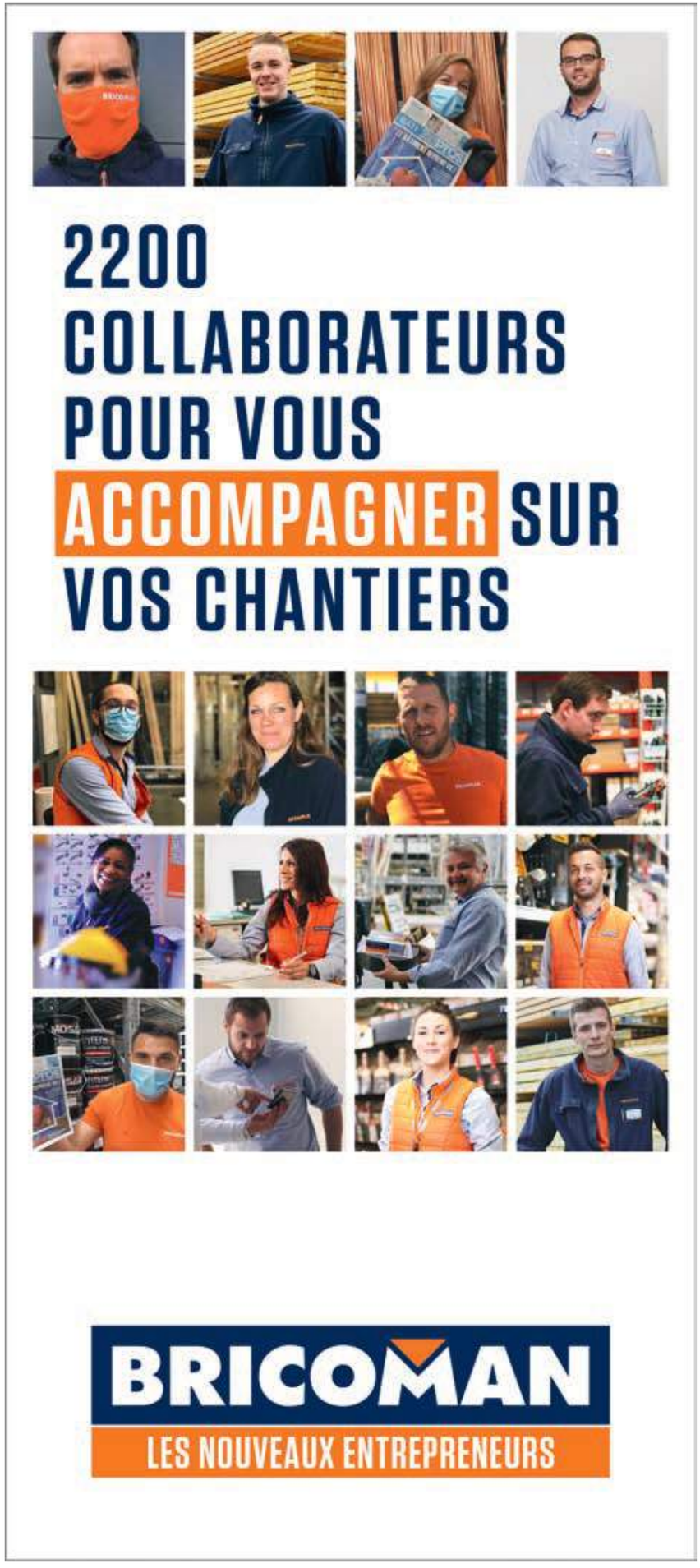
Les vendéens Groupe Duret Immobilier et VFE (Vendée Fluide Énergie) collaborent sur des projets depuis plusieurs années. Le Covid-19 a fait avancer chez leurs dirigeants Alain Duret et Alain Bodet une réflexion sur les évolutions nécessaires au monde de la construction. Partant du constat que le secteur est freiné par son trop grand cloisonnement entre les acteurs, ils ont cherché le moyen de remettre du collaboratif de la conception d'un projet à la livraison. Ils ont pour cela créé l'an dernier la société Lean'Nov, filiale à 50/50, et confié sa direction à Thibaut Lanthiez, qui s'est spécialisé en 2015 dans le lean management dans le secteur de la construction, suivant notamment des chantiers pilotes pour la FFB. L'entreprise peut intervenir comme contractant général, en assistance à maître d'ouvrage ou sur des missions spécifiques. L'idée est d'apporter à la fois de la méthode et un service auprès des maîtres d'ouvrage, en mettant en place une organisation qui évite des gaspillages inhérents au secteur et améliore la qualité de vie au travail. Dès le démarrage du projet, une équipe Alliance se constitue autour d'objectifs partagés. L'approche terrain est favorisée, par exemple, sur la gestion de l'organisation logistique et des flux de matériaux pour limiter les temps de manutention, et maintenir un chantier propre... Afin de fluidifier la partie planification-coordination, une démarche collaborative intégrant des process similaires à ceux de l'industrie est mise en place. Lean'Nov utilise différents outils comme le BIM, ou des outils spécifiques de planification et de management visuel.

La société démarre son activité sur des projets internes, accompagnant sur 2021 quatre projets Duret dès la conception et deux en réalisation. Elle est accompagnée dans sa démarche par la Carsat des Pays de la Loire dans le cadre du dispositif Top Chantiers. Un sondage en cours mené avec la Carsat et l'OPPBTP précise le ressenti des entreprises ayant suivi une démarche lean. Elles jugent les impacts positifs dans tous les domaines, notamment sur l'ambiance et les relations au travail (note de 7,1 sur 10), la productivité (7,5), le délai final de livraison (6,5) ou encore le coût de l'opération (6).

54 | SAINT-NICOLAS-DE-PORT

Chantiers en vue à l'ancien Match

Le site de l'ancien supermarché Match à Saint-Nicolas-de-Port devrait accueillir prochainement 90 logements sociaux (dont une résidence seniors). Les permis d'aménagement et de constructions devraient être prochainement déposés.



67 | WISSEMBOURG

Can Isolation fait coup double avec Medi

Murat Can, le fondateur de Can Isolation, a récemment lancé la SAS Medi pour fournirsur la région des produits dédiés à l'isolation par l'extérieur.

Créée en 2014 par Murat Can, l'entreprise Can Isolation s'est spécialisée dans l'ITE, le ravalement de façades et la couverture-zinguerie. Avec ses 14 salariés pour un CA de 930 k€, Murat Can intervient essentiellement dans la rénovation de maisons individuelles. « *Après la crise du Covid, les gens veulent dépenser et refaire une beauté à leur maison* », affirme le patron, non sans se réjouir de cette aubaine. Et les aides de l'État et autres organismes n'expliquent pas uniquement, d'après lui, cette tendance dans la région. « *Même avec peu de subventions, voire aucune, les propriétaires s'attachent à rénover leur habitat* », poursuit-il. Outre les maisons à colombages typiques de l'Alsace, Murat Can isole surtout des habitations entre 20 et 30 ans d'âge, alors que les normes thermiques étaient déjà en vigueur, mais pas suffisamment. Agréé RGE et Qualibat, membre de la Capeb, il recourt à des matériaux normalisés RT 2012 et 2020 (laines de roche ou de bois, polystyrène expansé, etc.).

Mais non content de sa réussite opérationnelle dans la rénovation, Murat Can vient de fonder en février 2021 une nouvelle société, la SAS Medi, une entreprise de vente en gros d'accessoires pour la rénovation thermique extérieure. On y trouve notamment des films, des cornières d'angle entoilés, des profilés d'arrêts contre-baies, des chevilles et fixations, des filets, etc. « *Ce service manque dans la région de Wissembourg et je voulais ouvrir une activité durable toute l'année* », précise-t-il. Avec un commercial et un magasinier, il vise les grossistes et les grandes entreprises du Bâtiment, avec ses produits signés Catnic, Likov, Alfa ou encore DL Chemicals. Il envisage d'ores et déjà d'agrandir son stock de 250 m² afin de commercialiser les produits d'isolation proprement dit ainsi que de la peinture et cherche à recruter actuellement trois collaborateurs, y compris des alternants !

67 | ENTZHEIM

Si-nergie pour l'énergie efficace

Dans le bâtiment d'habitation ou à vocation industrielle ou commerciale, l'avenir c'est la maîtrise de l'énergie. La petite et jeune équipe (moyenne d'âge de 28 ans) de Si-nergie l'a bien compris. Créé en 2017, le BE s'est spécialisé dans l'efficacité énergétique dans le bâtiment, mais aussi dans les secteurs agroalimentaires et ferroviaires. « *Notre objectif est de faire fonctionner le chauffage des locaux ou l'outil de production essentiellement par la récupération de l'énergie produite sur un site* », affirme Benjamin Schaub, président de la société, auprès de son associé Lucas Bauer, directeur général, qui dirigent ensemble une équipe de trois ingénieurs : thermicien, électricien et automaticien. Leurs études et audits portent sur les méthodes de production et de consommation du chaud et du froid en vue de faire émerger des économies d'énergie par le réemploi vertueux des calories issues du froid, de fumées de combustion, d'eaux usées ou encore de condensation de vapeur. Dernière réalisation en date : la brasserie de la Licorne à Saverne où l'énergie récupérée sert désormais à la fabrication de la bière elle-même. « *Il s'agissait de récupérer et de valoriser à la fois l'énergie de la chaudière, de la production de froid et des buées d'ébullition émanant de la cuisson de la bière* », explique Benjamin Schaub. Selon lui, le chauffage de l'eau est désormais obtenu à 92 % par la récupération de l'énergie sur le site, le reste avec le gaz qui couvrait jusqu'ici 100 % des besoins. Et le retour sur investissement ne serait que de trois ans, seulement.

L'équipe de Si-nergie parie sur la récupération d'énergie des process de fabrication pour le chauffage des locaux de production.

Le CA de 360 k€ en 2019 a triplé en 2020 (un million d'euros) et « *nous envisageons également un triplement en 2021* », pronostique le jeune président. Pour ce faire, l'équipe a des commandes ou des projets qui permettront l'embauche de trois nouveaux collaborateurs !

79 | NIORT

WorkAdvisor : 150 000 € pour se développer

Créée il y a un peu plus de quatre ans à Niort, la plateforme WorkAdvisor a pour objectif de mettre en relation les artisans du Bâtiment et leurs clients. Aujourd'hui présente dans huit départements, dont les Deux-Sèvres, les Bouches-du-Rhône et une partie de la région parisienne, la start-up ambitionne de s'implanter dans les 35 plus grandes villes de France dans les 18 prochains mois. Pour ce faire, elle s'est appuyée sur le site de financement participatif Ayomi pour mener une campagne de levée de fonds de 150 000 €. « *Cette somme va nous permettre d'augmenter les budgets alloués au webmarketing, de développer les outils multiplateformes d'ici à la fin de l'année 2021 (web, smartphone et tablette) et d'engager des commerciaux, des développeurs, ainsi qu'un assistant polyvalent* », explique Grégory Caniaux, fondateur de l'entreprise.

Grégory Caniaux vient d'effectuer une première levée de fonds.

Actuellement, WorkAdvisor dispose d'un carnet d'adresse d'environ 500 entreprises qu'elle a soigneusement sélectionnées : « *Nous ne retenons que les professionnels satisfaisant nos quatre critères : une bonne santé financière, une politique de prix cohérente avec le marché, des assurances correspondant aux travaux réalisés, et des avis clients excellents* », détaille le P-dg qui poursuit : « *Par ailleurs, nous offrons aux entreprises un site Internet vitrine et mettons à leur disposition un logiciel de suivi clients et un commercial qui les accompagne dans la gestion de leurs devis* ».

Présent sur le marché de la rénovation et de l'extension, la plateforme permet la réalisation d'une centaine de chantiers par an. Elle envisage de dépasser le million d'euros de volume de travaux cette année et se fixe l'objectif de 20 millions sous 24 mois.

33 | BORDEAUX

Lancement du label “bâtiment frugal bordelais”

L’ilôt de la Zac Bastide Niel dessinée par Winy Maas, a été fragmenté par rapport au projet initial pour insérer de la végétation.

C’est pour transformer le standard des bâtiments et les adapter aux enjeux climatiques, énergétiques, environnementaux, économiques et sociaux que la ville de Bordeaux vient de lancer lance son label “bâtiment frugal”. Il comporte 42 critères dont 22 seront nécessaires pour l’obtention du label et, à terme, du permis de construire, tandis que les autres, optionnels, permettront de décrocher entre une et trois étoiles. « *Il s’agit de travailler sur l’enveloppe du bâti pour s’exonérer au maximum d’équipements destinés à chauffer ou à refroidir les pièces, d’utiliser des matériaux locaux dans un rayon de 200 kilomètres autour de Bordeaux pour renouer avec les filières locales, notamment les petites entreprises, et de renforcer la qualité de l’habitabilité. Cela passera par des espaces verts partagés, des logements traversants et de la ventilation naturelle* », détaille Bernard Blanc, adjoint au maire de Bordeaux en charge de l’urbanisme résilient. Mais il ne s’agit pas d’être contraignant, précise l’élu. « *Dans chacune des trois familles que sont la structure, le traitement de l’enveloppe et le second œuvre, il faudra au moins proposer deux matériaux bio ou géosourcés. Nous ne sommes donc pas sur du 100 %.* »

Une dizaine de projets ont, à ce stade, été retravaillés en prenant en compte ce référentiel, ce qui a permis de retrouver près de 25 % de pleine terre en moyenne selon la municipalité. Le label, qui sera attribué provisoirement à la délivrance du permis de construire et confirmé à la livraison de l’ouvrage, sera testé sur 6 à 12 mois et ajusté en fonction des retours d’expériences. Il sera ensuite intégré au futur Plan Local d’Urbanisme (PLU) en 2023.

44 | NANTES

Cap sur les 1 000 logements pour la Nantaise d’Habitations

L’ESH, filiale d’Action Logement Immobilier, entend jouer son rôle dans la relance et la réponse aux besoins de logement sur son territoire. La Nantaise d’Habitations et Coop Logis, sa filiale spécialisée dans l’accession abordable, prévoient ainsi de produire près de 1 000 logements cette année. Deux importantes opérations de rénovation thermique, à La Béraudière et sur Charles-Bataille à Nantes, vont aussi être conduites.

49 | LONGUENÉE-EN-ANJOU

Rousseau va s’étendre

Spécialisé dans la construction de maisons à ossature bois, Rousseau va doubler ses capacités de production. L’entreprise prévoit d’investir, d’ici à fin 2022, huit millions d’euros pour étendre son site de 3 000 à 6 000 m² et se moderniser. Elle va bénéficier d’une subvention de 300 000 euros dans le cadre de France Relance.

© SYBois

1 Les meilleurs outils de communication sont ceux qui se gèrent facilement. Des professionnels spécialisés et les fédérations peuvent vous accompagner dans la création et la gestion de vos outils de communication.

2 Sur le web, il est important de montrer son visage, de lister ses activités précisément, de montrer ses réalisations en image ou en vidéo, de vérifier ses informations régulièrement et d'alimenter ses pages dans les réseaux sociaux.

3 Les rencontres sur les salons ou lors de réunions et le présentiel dans des événements sont aussi importants que la présence sur le web. En période sanitaire, les groupes WhatsApp peuvent être l'occasion d'échanges en ligne.

FOCUS

VALORISATION DE L'ENTREPRISE

Communier avec l'e

Utiliser et multiplier les moyens de communication existants pour se faire connaître est nécessaire. Des plus classiques aux plus modernes, il convient de respecter quelques précautions pour distiller une bonne image… et la conserver.

La communication reste un domaine à part pour les entreprises, outre celles spécialisées dans le domaine. « *Ce n'est pas notre métier*, indique Jean-Pierre Gutel, président de la Fédération française du Bâtiment Artisan Grand Paris et Île-de-France. *Nous devons apprendre comment cela fonctionne et quels outils sont disponibles pour nous faire connaître et valoriser nos entreprises.* » Également entrepreneur dans la métallerie, d'une part, et dans l'agencement pour seniors d'autre part, Jean-Pierre Gutel a eu l'occasion de découvrir les façons de valoriser ses entreprises par deux fois. Pour la première (la métallerie), le fait de l'acquérir avec une clientèle et un réseau ne l'a pas incité à développer sa communication. « *Il s'agissait d'une entreprise déjà connue, avec une clientèle établie. Je n'ai donc rien mis en place. En revanche, pour mon entité d'aménagement pour seniors, j'ai été un peu initié du fait qu'il s'agit d'un réseau franchisé. C'était une façon de faire de la communication que je ne connaissais pas* ». L'entrepreneur s'est ainsi appuyé sur le site du réseau national incluant des mini-sites agences, pour se lancer sur la toile.

Prouver son efficacité et son savoir-faire

Aujourd'hui, il cumule une page Facebook, des comptes LinkedIn et Google My Business… et un site internet de type vitrine pour son entreprise de métallerie. « *Ces outils sont aujourd'hui incontournables, mais il faut les faire vivre. Il faut penser également à se distinguer au milieu de la masse car il y a de tout sur Internet* ». Et l'homme, tant président qu'entrepreneur, prévient « *qu'il faut faire des efforts particuliers pour prouver son efficacité, rassurer les contacts* ». Notamment en affichant de façon visible ses qualifications et certifications. « *Mais aussi en répondant rapidement* », renchérit David Morales, d'une part vice-président de la Capeb, et de l'autre, gérant d'une entreprise de second œuvre. « *Une demande ne doit pas rester sans suite et la réponse doit être professionnelle. Car s'ensuivent des avis de clients qui doivent valoriser votre image et non l'abîmer. Et le web n'est pas un moyen à lui seul. Il ne faut pas oublier le bouche-à-oreille, les groupes d'artisans ou de professionnels dans les villes. Il faut employer tout ce qui est profitable pour se faire connaître et montrer ses compétences* », précise-t-il. Et un mot magique revient à chaque phrase : la compétence. Tout outil de communication, aussi performant soit-il, ne vaudra rien sans la fiabilité d'un savoir-faire. « *La rigueur de l'entreprise s'avère aussi un élément essentiel à tout plan de communication. Certes, il faut dire ce que l'on fait, mais il faut aussi faire ce que l'on dit* », prévient Jean-Pierre Gutel.

Jean-Pierre Gutel, président de la FFB Artisan Grand Paris et Île-de-France.

Dossier réalisé par X. Haertelmeyer

© Khauf

2

3

FOCUS IDENTITÉ VISUELLE

Ces petits riens qui font tout

Si évident et pourtant incontournable, l'autocollant sur le camion reste le moyen le plus simple pour afficher son nom et ses compétences partout où l'entreprise est présente. « *Il doit être visible de loin, indentifiable et indiquer ce que l'entreprise fait, tout comme la carte de visite*, précise David Morales, vice-président de la Capeb en charge des affaires économiques. *Pour tous ces dispositifs visuels, il faut créer un logo et définir une charte graphique afin d'être facilement identifié* ». Des moyens basiques qui doivent être associés à un ensemble de bonnes règles : « *La propreté du véhicule, des ouvriers bien habillés, avec des T-shirts logotés, etc. On met aussi en valeur son entreprise grâce à une image soignée* ». La présence sur la toile par le biais d'un site et/ou de pages sur les réseaux sociaux requiert les mêmes impératifs : « *Toujours penser au descriptif des activités, accompagné de visuels de réalisation, voire même des vidéos, car l'image est un élément essentiel* ». À tous ces outils, le vice-président ajoute l'échange entre professionnels, et cite en exemple les réseaux ou clubs d'affaires que certaines antennes de la Capeb organisent : « *Ils mettent en relation des personnes de tous métiers, ce qui est profitable à l'entraide, au développement de son réseau et donc de son chiffre d'affaires* ». Des moyens pour communiquer que la Capeb développe à travers des formations et de nombreux outils conçus pour aider les entrepreneurs à valoriser leurs entreprises. ●

© A+B communication

CHIFFRES*

150 000
vues possibles par jour pour la signalétique d'un véhicule en zone dense.
(Source planète communication)

+ de 10 %
des habitants du 5e arrondissement de Paris font partis du groupe Facebook Les habitants du 5e.

97 %
des internautes utilisent le web pour trouver un professionnel.
(Source Solocal.com)

67 %
de clics suite à une recherche se font sur les cinq premiers résultats.
(Source zerolimitweb.com)

91 %
des consommateurs de 18 à 34 ans font confiance aux avis en ligne.
(Source brightlocal.com)

FOCUS PRÉSENCE NUMÉRIQUE

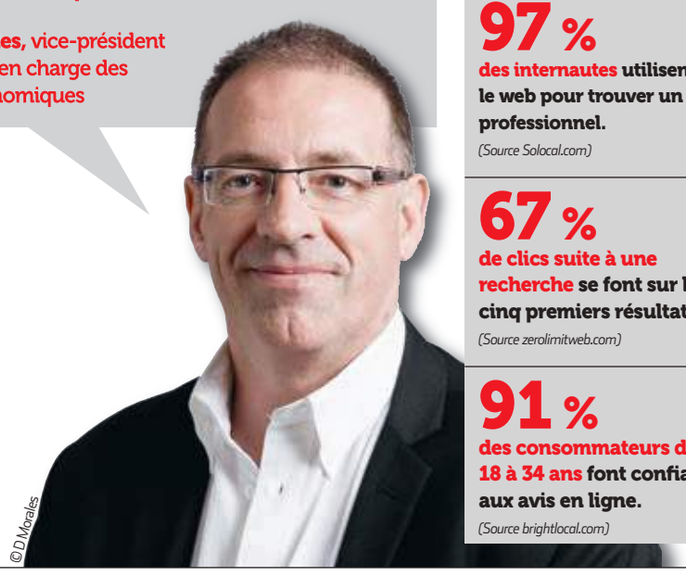
Les réseaux en clés de voûte

L'appartenance à un réseau apparaît incontournable pour se faire connaître et développer son activité. « *Évoluer seul est difficile*, signale Jean-Pierre Gutel, président de la Fédération française du Bâtiment Artisan, Grand Paris et Île-de-France. *Appartenir à un réseau, c'est pouvoir présenter ses compétences, échanger des astuces et des bons plans. Et en adhérant à un groupement comme la FFB, c'est aussi bénéficier de formations, de conseils et d'outils. Localement, c'est également profiter de liens de proximité.* » Car miser seulement sur la publicité locale ou les pages Jaunes ne suffit plus. Les outils actuels sont plutôt Google My Business mais « *aussi les groupes de ville de Facebook sur lesquels il faut se présenter par le biais d'un des membres ou en demandant la permission au modérateur* ». Un effet de communauté que le président a développé sur WhatsApp, en créant un groupe composé d'environ 250 entreprises du BTP : « *Ce groupe forme un noyau solide qui se réfère à un corps, le Bâtiment. C'est un outil de mise en relation, d'échanges, de conseils, etc. Le business est là, il nous faut surtout de l'échange et de l'aide entre professionnels. C'est générateur d'activité notamment pour ceux qui débutent en ce moment* ». ●

entourage

"La première chose est de bien travailler pour être reconnu partout et par tous. Le sourire du client quand il vous tend le chèque, c'est la meilleure des publicités."

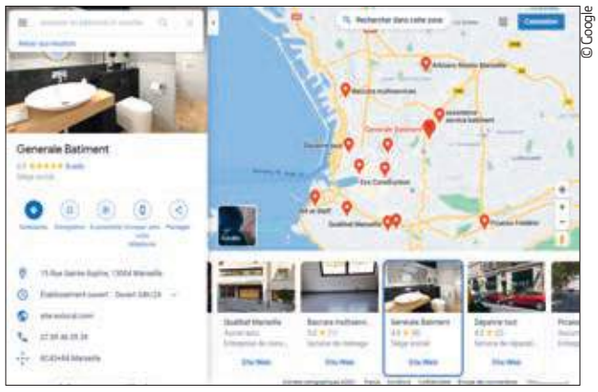
David Morales, vice-président de la Capeb en charge des affaires économiques


© D.Morales

FOCUS CONTENU WEB

Bien utiliser la toile sans se prendre les pieds dedans

Tout est possible sur le web pour se faire connaître et générer du business : du simple site vitrine aux applications avec prise de rendez-vous en ligne pour gérer vos plannings de dépannage. Parmi tous ces outils, il convient d'abord de bien cibler ceux qui seront utiles au développement de son activité et de sa clientèle, et ensuite de connaître ses compétences (ou les enrichir) pour exploiter ces outils. Le plus simple demeure le site vitrine. Faire appel à un professionnel pour le réaliser assure à la fois un design soigné, la bonne fonctionnalité des pages, un bon équilibre des textes et photos, etc. Il veillera également à insérer des mots clés pour un bon référencement dans les moteurs de recherche. Pensez à lui donner un descriptif détaillé de vos activités et à lui fournir des photos de bonne qualité de vos réalisations. Des avis ou témoignages clients sont toujours profitables. N'hésitez pas à faire participer vos anciens clients tant sur votre site vitrine que sur vos pages de réseaux sociaux (en cas d'avis négatif, pensez à y répondre rapidement en proposant une solution). Les réseaux sociaux requièrent des mises à jour régulières pour ne pas paraître obsolètes. N'ayez pas peur de vous montrer en action, en photo ou même en vidéo, en prenant soin de respecter les règles de sécurité élémentaires (ports des EPI, ligne de vie, etc...). Les internautes sont toujours plus attirés par une personne qu'ils ont vu faire. Préférez Facebook pour raconter vos chantiers, Instagram pour poster des photos et TikTok pour faire des vidéos (les trois sont compatibles). Enfin, pensez à créer un profil et vérifier vos informations (adresse, téléphone, site web, horaires...) sur Google My Business : 93 % des internautes les utilisent pour contacter les professionnels lors de leur recherche sur Google.fr ou sur l'application de géolocalisation Maps. ●



© Google

Les 10 règles d'une bonne visibilité

1- Floquer les véhicules, signer les vêtements des ouvriers.
2- Être présent au sein des fédérations et associations du BTP.
3- Participer à des salons et à des événements du secteur.
4- Sponsoriser des clubs ou des événements locaux.
5- S'inscrire sur les sites spécialisés d'échange sur internet.
6- Présenter son entreprise sur Google My Business.
7- Créer son site internet et/ou des pages sur les réseaux sociaux.
8- Travailler son référencement, notamment local.
9- Vérifier et mettre à jour régulièrement ses informations en ligne.
10- Poster régulièrement sur les réseaux sociaux.

FOCUS OCCUPER LE TERRAIN

La présence physique reste d'actualité

La Covid est peut être passée par là, mais les relations en présentiel vont revenir. La toile n'est donc pas le seul vecteur possible de votre image. Vos véhicules, mais aussi vos vêtements sont les premiers moyens de vous montrer. N'oubliez pas non plus les banderoles, bâches ou enseignes sur les chantiers. Si votre rayon d'action est limité (moins d'une cinquantaine de km en zones peu denses), affichez-vous dans les lieux les plus fréquentés (boulangeries, bars-tabacs, etc.). Pensez à sponsoriser l'équipe sportive locale qui bouge sur le département, la région, voire davantage. Une banderole lors des événements locaux (fêtes de village...) peut être l'occasion de rappeler votre existence à d'anciens clients ou aux nouveaux venus. Votre présence sur des salons professionnels vous rend visible auprès des visiteurs, et vous indique également les nouvelles tendances en matière de communication et comment vos concurrents évoluent dans ce domaine. Pensez à préparer des flyers, des cartes de visites, des plaquettes commerciales, car ils toujours indispensables. Enfin, sachez que la presse adore parler de vous et n'hésitez pas à présenter votre savoir-faire ou les nouvelles techniques que vous utilisez sur vos chantiers. Un papier dans un magazine est toujours valorisant. ●

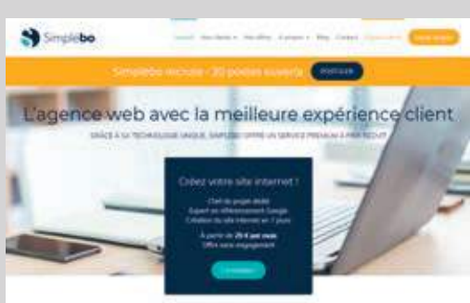
© Copymage Imprimerie

NETIQUETTE

Attention à la mauvaise e-réputation !

Tout le monde ne peut se permettre de plaisanter comme Elon Musk sur les réseaux sociaux. Certes, un peu d'humour ne fait pas de mal, mais attention aux mauvaises interprétations de la part de certains publics qui peuvent nuire à votre image. Communiquez régulièrement en restant neutre et professionnel, sans engagements autres que votre savoir-faire et vos compétences. N'hésitez pas à jouer de votre vie d'entrepreneur à travers du story-telling (Facebook), des photos (Instagram) ou des vidéos (TikTok), sans jamais trop en rajouter. Veillez, dans tous les cas, à ce que les informations que vous donnez soient à jour, notamment en matière de réglementation, et pensez à renvoyer vers des liens sûrs et viables (organisations officielles, gouvernement...).

CRÉATION DE SITE, GESTION, DIFFUSION... LES PROS DU NUMÉRIQUE SONT LÀ POUR VOUS AIDER



© simplebo

SIMPLEBO.COM est une agence web spécialisée dans la conception de site web, avec accompagnement sur la création et le référencement.

© facebook.com

FACEBOOK FOR BUSINESS est une page d'aide dédiée aux entreprises pour la création, la gestion, la publication, la diffusion mais aussi la vente sur ce réseau social.

© Slagon

L'AGENCE SLAGON intervient sur les projets de création d'identité visuelle, de logo, de charte graphique, et propose des stratégies en webmarketing.

ICI, ON LOUE AUSSI TOUT LE PETIT MATÉRIEL, ÇA VOUS ÉTONNE ?

POUR TOUS VOS CHANTIERS, LOUEZ ET PROFITEZ EN TOUTE SÉCURITÉ DE NOTRE GAMME PETITS MATÉRIELS ET OUTILLAGE.

ÉLU* SERVICE CLIENT DE L'ANNÉE 2021

* Étude BVA Group - Visée CI - Plus d'infos sur escda.fr.

› *Dans notre réseau de 500 agences partout en France.*

Plus d'infos sur loxam.fr

LOXAM

Exigez plus de la location

Métiers & Marchés

GROS ŒUVRE
Maçonnerie, Isolation 36
Charpente, Couverture, Étancheité 42

SECOND ŒUVRE
Menuiserie, Fermeture 46

ÉQUIPEMENTS TECHNIQUES
Sanitaire, Plomberie 50
Chauffage, Climatisation, Ventilation 52
Électricité, EnR 56
Décoration, Peinture 58

Tous les corps d'état du bâtiment

Vite !

ACQUISITION

Saint Gobain rachète Chryso

Saint-Gobain annonce avoir signé un accord pour l'acquisition de Chryso. Cette entreprise produit des solutions complètes d'additifs pour une construction durable en s'appuyant sur des procédés chimiques innovants, une expertise en formulation et une connaissance des matériaux de construction. Chryso emploie environ 1 300 personnes et a enregistré sur les 12 derniers mois un chiffre d'affaires d'environ 400 M€ et un Ebitda de 85 M€. Cette acquisition est parfaitement alignée avec la vision stratégique de Saint-Gobain. Elle étendra davantage la présence du groupe sur le marché en croissance de la chimie de la construction, avec un chiffre d'affaires combiné de plus de 3 Md€ dans 66 pays.

CONSTRUCTION DURABLE

Pourquoi pas le béton de lin ?

À Bourbourg (Nord), la culture du lin est importante. La coopérative L.A. Linière – née de la fusion de deux entités créées dans les années 1950 – transforme chaque année 26 000 tonnes de paille, dont 80 % des fibres textiles sont exportées vers la Chine. Mais que faire des "anas", ces particules de bois récupérées au milieu de la fibre et qui représentent 50 % de la plante ? Julien Gilliot, ingénieur produit Bâtilin, nous explique : « *Ce coproduit ligneux, qui ressemble à des copeaux de bois, représentent jusqu'à 15 000 t par an pour notre seule coopérative, soit 800 m³ par jour ! Vu la faible densité, c'est très volumineux. Aujourd'hui, les anas servent de litière pour les chevaux ou entrent dans la composition de panneaux agglomérés pour l'ameublement. Mais cette valorisation est faible. Or ce bois a des qualités isolantes et perspirantes. Nous sommes donc allés vers le Codem – centre de compétence sur la construction durable et les écomatériaux – pour formuler un béton de lin* ».

Ça respire

Se présentant comme une alternative au béton de chanvre, il est lié à la chaux et apporte une nouvelle valorisation intéressante à un coproduit abondant et peu cher. L'ingénieur poursuit : « *Nous travaillons sur deux formulations : des blocs autoporteurs d'isolation, perspirants qui assurent également le déphasage thermique et apportent du confort, utilisables en doublage d'un mur existant ; et des blocs porteurs, structurels, avec du ciment, pour la construction neuve* ». Les premiers, d'une épaisseur de 10 à 30 centimètres, peuvent supporter différentes finitions comme les enduits de chaux, de terre ou de plâtre. « *Le mieux est de laisser respirer le mur pour bénéficier des avantages du matériau* », nous confie le spécialiste. Les professionnels ne seront pas déboussolés : ces blocs se montent à joints minces comme de la maçonnerie classique. Pour les blocs porteurs, le développement est encore en cours mais il devrait aboutir en 2022.

À la recherche de nouveaux partenaires

L'initiative Bâtilin se trouve donc à une étape cruciale : le passage de l'expérimentation soutenue par le Codem à l'échelle industrielle. « *L'idéal serait de trouver des partenaires qui ont le savoir-faire pour parvenir à produire sur site afin d'éviter le transport d'un matériau volumineux mais léger, ce qui aurait un impact carbone. Nous sommes donc en train de former un groupe aux différentes compétences pour proposer un service complet autour de ce produit, y compris avec des bureaux d'études* », s'enthousiasme Julien Gilliot. Un mur pilote a été réalisé pour tester la mise en œuvre des blocs isolants et un accord a été signé avec le bailleur social SIA Habitat l'utilisera pour rénover des maisons de son parc. Quelques milliers de blocs seront nécessaires pour isoler par l'intérieur ces logements. « *L'intérêt sera de montrer les capacités du produit et de comparer les résultats grâce à l'instrumentation des chantiers* », nous assure-t-il.

L.A. Linière prévoit évidemment d'obtenir une ATEx du CSTB puis d'aller chercher des certifications type Acermi pour pouvoir massifier sa production encore confidentielle. « *Le prix est compétitif car le produit de base est peu cher. Il doit rester accessible à tous* », poursuit l'expert pour qui la ressource dans les Hauts-de-France sera largement disponible, tout comme dans l'autre région du lin, la Normandie. Bâtilin recherche également des chantiers pilotes auprès d'autres bailleurs sociaux ou d'organismes publics afin de travailler avec eux sur de nouveaux projets de mise en œuvre. ● G. Noble

CÔTÉ TECHNIQUE

Brique isolante BÂTILIN
- Dimensions : L 60 cm x H 30 cm x Ép. de 10 à 30 cm (selon les projets)
- Conductivité thermique : 0,07 W/m.K
- Déphasage thermique : 12 heures pour 20 cm d'épaisseur

Parpaing BÂTILIN
- Dimensions : L 50cm x H 20 cm x Ép. 20 cm
- Conductivité thermique : 0,25 W/m.K

APPLI

Placo vous accompagne

Téléchargeable gratuitement sur smartphone et tablette via Google Play et l'App Store, Le Compagnon Placo® accompagne les artisans sur les chantiers, de la mise en œuvre des systèmes de plaques de plâtre à leur finition. Simple à consulter, l'outil est pensé pour apporter une solution concrète aux trois besoins les plus exprimés sur le chantier. D'abord, aider à choisir des solutions adaptées au projet et aux besoins de confort spécifiques (acoustique, isolation, qualité de l'air, modularité, etc.). Ensuite, garantir la qualité de mise en œuvre. Enfin, optimiser le temps des travaux. Ce compagnon de poche permet une consultation de contenus riches comme les astuces de mise en œuvre, un guide choix, les descriptifs des gammes plafonds, cloisons, murs et finitions ainsi que des conseils sur les innovations phares. Le service est également consultable sur www.placo.fr/Documentations/Le-Compagnon-Placo-R. ● M. W.

ANTI-GASPI

Knauf Insulation lance KI Pal

Knauf Insulation s'engage à collecter gratuitement (selon critères) les palettes bois avec marquage KI uniquement, en provenance des usines de Visé et Lannemezan (sans plastiques, sans cerclages, ou autres déchets…).

Saviez-vous qu'en France, 48 millions de palettes bois (1,5 million de m³ de sciage neuf) sont fabriquées chaque année. La récupération des différents emballages est devenue un défi majeur pour la réalisation de chantiers respectueux de l'environnement (HQE, Breeam, Leed). Toujours dans le cadre de sa stratégie développement durable, Knauf Insulation s'engage à réduire ainsi son impact environnemental en mettant à disposition de ses partenaires son service KI Pal pour le recyclage et la réutilisation de ses palettes bois. Ce service, à destination des distributeurs, directement sur les dépôts ou sur les chantiers (selon les quantités), s'inscrit parfaitement dans la feuille de route environnementale de l'entreprise. Il rejoint le périmètre de la loi anti-gaspillage pour une économie circulaire (la loi Agec) dont certaines mesures sont déjà en vigueur depuis le 1er janvier 2021. Le service KI Pal prend également place dans le programme RE3 (Réduire, Réutiliser, Recycler) du fabricant qui vise à minimiser l'impact environnemental.

Pour déclencher une collecte, il suffit de se connecter sur la plateforme e-Palett à cette adresse : www.e-palett.com. Une assistance est à disposition : assistance@e-palett.com - 0 810 512 2020. ● M. W.

DOCUMENTATION

Nouveau guide de la chaux Socli

Le chaufournier s'exprime par son guide dont l'édition 2021 s'enrichit d'une double couverture. D'un côté, il s'adresse aux artisans, avec des focus produits et des conseils de mise en œuvre très pragmatiques. Chaque référence bénéficie d'une double page synthétisant les caractéristiques techniques, les dosages par destination, les consommations indicatives et les conseils d'application.

L'autre côté fait la part belle au matériau naturel, ainsi qu'à l'éventail de ses applications, dans le neuf ou la restauration du patrimoine et bâti ancien. Des cahiers techniques mettent en avant les caractéristiques de la chaux dans différents contextes, en fonction des typologies de travaux, pour s'assurer de faire le meilleur choix selon les projets à réaliser.

Le nouveau guide Socli, 100 % opérationnel pour tous les acteurs de la construction est disponible en versions imprimée et téléchargeable sur le site www.socli.fr. ● M. W.

SOLUTION NUMÉRIQUE

Mapei vous simplifie le chantier

Les outils digitaux les plus utiles ne sont pas les plus simples à développer. C'est ce que doit se dire Mapei qui vient de lancer "Mon chantier avec Mapei", une appli qui permet, entre autres, de déterminer les quantités nécessaires de produits de la marque pour chaque type de chantier. En tout, ce sont 2 ans de recherche et développement qui auront été nécessaires pour ce projet, initié suite des échanges avec les entreprises clientes et la distribution.

« *Mon chantier avec Mapei est une appli unique sur le marché*, explique Stéphanie Eskinazi, la responsable communication et digital. *Nous l'avons voulue "tout en un" pour répondre aux préoccupations terrain des professionnels* ».

Une sélection bien calibrée

Cette solution gratuite permet de gagner du temps et de faciliter la préparation de chantier en apportant une solution sur mesure. Elle répond à toutes les configurations de chantiers de pose de revêtements et de réparation, en suivant l'évolution des tendances des revêtements (carreaux XXL, douche italienne...). Concrètement, l'appli, régulièrement mise à jour, donne accès aux informations essentielles en quelques clics : étapes de mise en œuvre et produits adéquats, quantités nécessaires, fiches et documentations techniques, tutos vidéo.

Des produits bien adaptés, pas toujours les plus chers

À noter : Mapei ne pousse pas à la surenchère sur les produits puisque ceux qui sont proposés ne sont pas les plus chers mais simplement les plus adaptés au projet saisi par le professionnel. Elle permet aussi d'enregistrer ses chantiers et favoris et de contacter facilement les interlocuteurs commerciaux et techniques du fabricant de sa région.

« *La crise sanitaire a accéléré les évolutions que nous avions prévues par rapport au planning initial*, se réjouit Stéphanie Eskinazi. *L'appli à disposition aujourd'hui peut être considérée comme une V2 et nous travaillons d'ores et déjà sur des nouvelles fonctionnalités* ». Il est vrai que, quand on voit la maturité et l'efficacité de cette solution, l'envie d'aller jusqu'à la commande des produits sélectionnés est bien tentante. Peut être possible dans la future V3 ? Mon chantier avec Mapei est multisupport et disponible sur ordinateur depuis le site www.monchantieravecmapei.fr ou sur smartphones/tablettes avec l'application dans l'AppStore et Google Play (en cours). ● M. W.

TREILLIS SOUDÉS

Jusqu'à 15 % économisés par chantier

Les acteurs de la construction qui tentent de se tourner vers les treillis soudés rationalisés/sur mesure pour éviter les chutes coûteuses se heurtent à de nouvelles contraintes. Fabriqués sur mesure en usine à partir des plans du bureau d'études pour correspondre exactement au ratio d'acier demandé, ils sont aussi beaucoup plus chers. En moyenne, alors que la tonne coûte environ 800 € pour des treillis soudés standards, il faut compter 1 600 €/tonne pour du rationalisé (ces tarifs peuvent varier d'une région à l'autre mais l'ordre de grandeur reste le même). Le délai de fabrication est aussi beaucoup plus long : de 4 à 6 semaines en moyenne, tandis que les standards sont immédiatement disponibles.

Concrètement, cela signifie qu'à moins de commander de grandes quantités, le sur-mesure n'est pas rentable. D'ailleurs, même les entreprises qui utilisent beaucoup de treillis rationalisés achètent au moins 20 % de standards pour leurs chantiers. Optimiz Construction est la seule application web d'optimisation des découpes spéciales treillis soudés. Elle est aussi celle qui permet de réaliser des économies importantes. Elle s'inspire de la méthodologie Lean Construction pour "optimiser sans compliquer" : une étiquette par découpe, une signalétique couleur par nappe, et un objectif de zéro chute. Sur le chantier, les effets sont visibles : moins de chutes dans les bennes, zone de travail propre et un espace de stockage réduit (car moins de panneaux).

Un exemple : par rapport à la quantité annoncée par un bureau d'études, Optimiz Construction permet d'économiser jusqu'à 15 % de panneaux neufs. Comment ? Grâce au déclassement des chutes : par exemple, réaliser une découpe de ST40C dans une chute de ST50C (meilleure résistance) au lieu de prendre un panneau neuf de ST40C.

Très intuitif, cet outil spécial treillis soudés effectue les calculs en temps réel. Il est aussi, et surtout, conçu à partir des retours de professionnels du secteur pour correspondre à la réalité terrain et aux contraintes du métier de maçon. Un test gratuit et sans engagement sur un chantier est possible. www.optimiz-construction.fr. ● M. W.

Des étiquettes étanches et imprimables sont générées par la plateforme Optimiz Construction pour identifier chaque découpe.

CONCOURS

Un musée récompensé au Baumit Challenge

Le Baumit Life Challenge 2020/2021 a établi un nouveau record malgré la crise sanitaire : 385 projets de façade provenant de 25 pays ont été soumis au vote du jury. « *Nous remercions tous les participants, les partenaires, les employés de Baumit, ainsi que les juges experts internationaux. Ce sont eux qui ont rendu cet événement possible* », déclare Robert Schmid, Dg de Baumit. Sur les 36 candidatures provenant de 16 pays, le jury composé d'architectes indépendants a sélectionné le projet du musée MO à Vilnius (Lituanie) par Studio Libeskind et Do Architects comme lauréat du prix Life Challenge 2021. En plus du trophée d'or du prix principal, le vainqueur a remporté également un prix de 6 600 €. Enfin, chaque gagnant des différentes catégories a gagné la somme de 3 300 €. ● M. W.

Vite !

SATISFACTION CLIENTS

Actis s'engage

Soucieux d'améliorer la satisfaction de ses clients, Actis a mis en place, sur son site internet et sous la rubrique "Évaluez-vous", l'outil Trust Pilot pour recueillir sans filtre leur avis sur ses produits et services. Tous les avis sont pris en compte et dans le cas d'un retour négatif, l'équipe du SAV de la société se met en relation avec l'internaute afin de lui apporter une solution. En parallèle, Actis produit une série de vidéos sur sa chaîne YouTube dans lesquelles ses clients témoignent de l'expérience qu'ils ont pu vivre avec la marque. Ainsi, particuliers et professionnels racontent leurs projets, les contraintes et spécificités de leurs chantiers, la mise en œuvre et les avantages des isolants réflecteurs. Plus d'infos sur www.actis-isolation.com/experience-actis

suivez-nous sur #salonartibat

PARC EXPO DE RENNES

STRATÉGIE

Mettre KP1 dans la dynamique de la reprise

Quelques semaines après sa prise de fonction à la présidence de KP1, Vincent Linchet a accepté de livrer à *Zepros* sa vision du marché et ses principales priorités. Sa feuille de route stratégique devrait être dévoilée en juin, mais de premières impulsions ont déjà été données pour mieux répondre au marché face aux enjeux réglementaires et commerciaux.

« *Mettre l'entreprise dans la dynamique de la reprise* », c'est le fil rouge des premières orientations de la présidence de Vincent Linchet. Positionnée sur le marché du neuf, l'entreprise a souffert de la reprise tardive et complexe des chantiers, mais pour le dirigeant, la cause est aussi le manque d'agilité dans la crise sanitaire qui a distendu la relation avec les clients. C'est donc cet axe prioritaire que le président veut voir mettre en action. « *Je ne suis absolument pas inquiet,* affirme-t-il. *Les fondamentaux qui reposent sur notre vrai savoir-faire en béton préfabriqué et en béton précontraint sont solides.* »

Ce marché, encore peu développé en France comparativement à des voisins européens, laisse ouvertes de belles perspectives et, selon Vincent Linchet, peu d'entreprises ont finalement la capacité de consentir de lourds investissements nécessaires aujourd'hui dans les chaines de production. « *Pour mieux servir les travaux du Grand Paris et ceux des Jeux Olympiques, KP1 a lancé un plan de modernisation de ses sites de Poincy (77) et Limay (78) et inauguré une nouvelle usine à Vernouillet (78). Nous investissons aussi massivement dans la décarbonation de nos solutions, tant dans la recherche que dans l'optimisation des process de production* », illustre le dirigeant, qui rappelle également sur ce chapitre, la signature du partenariat exclusif avec Hoffmann Green Cement Technologies, pionnier du ciment décarboné. La RE 2020 oblige les acteurs à accélérer mais pour Vincent Linchet, ce dossier demande du temps pour « *valider les essais et la durabilité des solutions face à toutes les réglementations techniques qui encadrent la construction* ».

Recentrage client avant de repartir en conquête

La notion de temps, c'est ce qui va rythmer les actions du président. Certaines s'inscrivent dans le moyen et long terme, comme l'environnement, la RSE, d'autres sont à très court terme. En tête de cette liste, figure le recentrage client guidé par trois préalables : « *Être plus agile, robuste et résilient* ». Concrètement, explique le président, « *nous devons nous rapprocher de nos clients et avoir avec eux une promesse claire sur les prix, la livraison et la qualité de service. Du plan à l'exécution des travaux, les chantiers sur lesquels nous travaillons font intervenir une multitude d'interlocuteurs, c'est un peu comme un 4 x 100 m. Nous avons donc décloisonné les différents services de KP1 pour constituer sur chaque projet des équipes transversales* ».

Fort d'un actionnaire, déjà présent aux côtés de KP1 avant son acquisition et qui connaît très bien le Bâtiment, Vincent Linchet, résolument confiant et optimiste, estime que pour KP1, « *tous les fondamentaux sont au vert. Le marché est en train de se réveiller et nous allons reprendre notre rythme de croisière, avant de repartir en conquête* ». ● M.-L. B.

Vincent Linchet, président de KP1.

ÉTUDE SUR LE BÉTON DE CHANVRE

Un comportement complexe à appréhender

Le béton de chanvre est un matériau de construction développé en France depuis le début des années 1990, obtenu par mélange de particules de chanvre (la chènevotte), d'un liant, d'eau et d'éventuels adjuvants. Il permet de réaliser des écoconstructions de bâtiments comme matériau de remplissage d'une structure porteuse. On sait aujourd'hui que le béton de chanvre permet de stocker durablement du carbone : un complexe structure bois-remplissage béton de chanvre de 26 cm d'épaisseur permet de stocker jusqu'à plus de 35 kg de CO_2/m^2 de mur mis en œuvre sur une durée de vie de de l'enveloppe (soit 50 ans, voire 100 ans). Cette caractéristique sera très largement valorisée dans les années à venir avec la mise en place de la RE 2020.

En revanche, les performances thermiques du béton de chanvre sont à l'heure actuelle encore sous-estimées. En effet, les échanges de vapeur d'eau contenue dans l'air avec le matériau permettent d'amortir, très sensiblement et de manière passive, les variations quotidiennes de température et d'hygrométrie dans un bâtiment. La conséquence de ces échanges est de réduire les consommations énergétiques et d'améliorer grandement le confort thermique et hydrique au sein des logements. Ces phénomènes internes de changement d'état de l'eau (vaporisation et condensation) ne sont pas pris en compte dans le moteur de calcul réglementaire actuel, l'épaisseur de béton de chanvre mise en œuvre pour respecter la RT 2012 est alors supérieure à celle effectivement nécessaire pour viser une consommation énergétique donnée ; cela conduit donc à des surcoûts de construction et, par conséquent, à une moindre compétitivité du béton de chanvre vis-à-vis d'autres matériaux.

© Cerema – Étienne Courlay

Des relevés de type monitoring sur le terrain seront réalisés pour disposer de données permettant de conforter les simulations.

Des moteurs de calcul peu adaptés

Dans le cadre d'une étude réalisée par le Cerema, pour le compte de Construire en Chanvre Île-de-France, les simulations réalisées au moyen du logiciel Wufi® Plus sur un bâtiment R+1 fictif de 100 m² dont les parois sont isolées par 30 cm de béton de chanvre, ont permis de mettre en évidence que les transferts couplés de chaleur et d'humidité au sein des murs en béton de chanvre permettent de réduire de 20 kWh/m²/an le besoin en chauffage du bâtiment lorsque celui-ci est bien isolé par ailleurs (dalle, toiture, etc.). Ainsi, les 30 cm de béton de chanvre se comportent alors "énergétiquement" comme 22 cm de laine de chanvre. Cela peut représenter jusqu'à 70 % d'économie de chauffage dans le cas d'un bâtiment très performant thermiquement.

En revanche, si le bâtiment est moins bien isolé, l'influence relative du béton de chanvre en paroi diminue car les pertes thermiques se font par les éléments les moins bien isolés. Le point important à retenir de cette étude exploratoire est que les transferts hygrothermiques au sein du béton de chanvre modifient sensiblement les besoins en chauffage du bâtiment. Cependant, bien que la physique des phénomènes mise en jeu à l'échelle du béton de chanvre soit aujourd'hui bien connue et maîtrisée, il apparaît que leur traduction en termes d'économies d'énergie engendrées constitue un verrou scientifique assez difficile à lever, notamment sur la question des besoins en refroidissement qui reste en suspens au terme de cette étude. ● M. W.

Baumit StarTrack

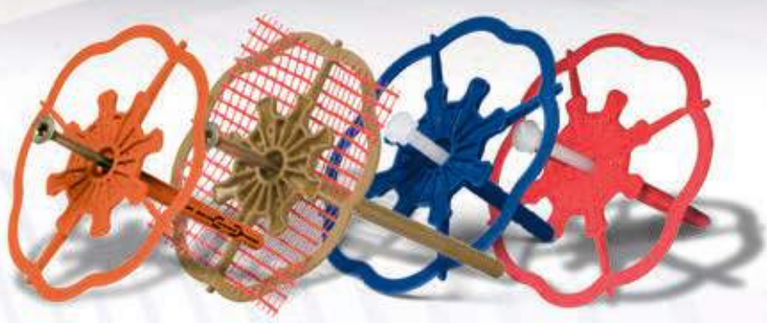
baumit.com

La première cheville qui ne traverse pas l'isolant

AVANTAGES

- **Finition parfaite**
  - Aucun spectre de cheville, meilleur rendu des finitions
  - Absence de pont thermique
  - Pose améliorée du sous-enduit par la planéité de la surface et aucun pastillage
- **Économique**
  - 10% de chevilles utilisées en moins
  - 1 cheville pour toutes les épaisseurs d'isolant
  - Démarrage chantier par équipe de 2 personnes
- **Facile d'application**
  - Repérage facile des points d'ancrage sur la façade
  - Collage des panneaux isolants immédiatement après l'ancrage de la Baumit StarTrack
  - Démarrage chantier en tous temps

Exclusivité BAUMIT



Suivez notre actualité sur notre site internet **baumit.fr** et sur les réseaux sociaux :

Baumit. Des idées pour l'avenir.

TENDANCE

Au XXIe siècle, le renouveau du bois

Si le XIXe siècle a été celui de l'avènement de la construction métallique (merci Gustave !) et le XXe celui de la globalisation du béton (bravo Louis…), le XXIe siècle pourrait-il être celui du retour du bois, ce matériau qui, avec la pierre, a régné pendant des millénaires ? La prise en compte du stockage carbone par ce matériau dans la prochaine RE 2020 semble en être le signe annonciateur, tout comme l'engouement – ou en tout cas l'appétence – annoncé par les Français. Car, selon l'enquête menée par CSA pour la filière bois française, les citoyens sont conscients de l'importante empreinte environnementale de la construction contemporaine et de l'avantage écologique du vivant. Ainsi, les deux tiers des répondants placent le bois en tête des écomatériaux, loin devant la terre cuite (16 %) et le verre (8 %). Les qualités qui lui sont attribuées sont multiples : naturel (94 %), confortable (91 %), isolant (87 %), esthétique (86 %)…

850 kg
de carbone stockés dans chaque mètre cube de bois.

D'où le sentiment que le bois est trop peu présent dans les constructions actuelles avec seulement 8 à 10 % de part de marché selon les segments. Les Français souhaitent qu'il devienne plus largement employé dans le bâtiment, quel que soit son usage : maison individuelle ou bâtiment publics(90 %), immeuble de bureaux ou habitat social (87 %), logement collectif privé (85 %)… D'autant que pour près de 9 personnes sur 10, cette filière représente, d'amont en aval, un atout économique pour la France… si la ressource nationale est utilisée. Car, pour l'heure, force est de constater que le bois d'origine française ne représente qu'une fraction de l'ensemble, avec la moitié du bois utilisé en rénovation, et un tiers environ dans le neuf. Pour l'immense majorité des sondés (entre 92 et 96 %), « *une politique de long terme est nécessaire pour des plantations d'arbres, ainsi qu'une politique en faveur des industriels de la transformation pour relocaliser certaines productions* ». Ce qui permettra de créer des emplois en France, tout en participant à l'aménagement du territoire (87 %) et en contribuant à l'entretien des forêts et des paysages (83 %).

Forts de ces constats, les professionnels ont élaboré le "Plan Ambition Bois Construction 2030" qui doit renforcer l'usage du bois et des matériaux biosourcés dans les bâtiments en mettant l'accent sur la formation, l'emploi, l'investissement dans la R&D et l'outil de production, la gestion durable de la ressource, la réduction des coûts et la fin de vie. « *La neutralité carbone suppose un usage majoritaire du bois dans la construction* », résume Frédéric Carteret, le président de l'Union des industriels et constructeurs bois. « *C'est le sens de l'Histoire* », renchérit Luc Charmasson, son homologue du Comité stratégique de la filière, qu'il annonce comme « *mobilisée pour passer à la vitesse supérieure* ». Mais c'est la démultipliée qu'il faudra passer pour répondre à la demande, puisque depuis la fin de 2020, le bois d'œuvre français est très demandé, notamment pour répondre à la demande américaine. Les scieries de l'Hexagone seraient aujourd'hui au maximum de leurs capacités avec même un pic attendu à l'été…

Le vœu des Français de voir la construction et la rénovation faire davantage appel au bois risque de se heurter à des réalités économiques. Plus cher et moins disponible que le béton, il risque également de subir diverses attaques sur sa durabilité et son entretien, sa tenue au feu ou sa sensibilité à l'eau, son esthétique changeante au fil du temps… Les répondants à l'enquête CSA sont tout de même 57 % à se déclarer prêts à consacrer un budget plus important pour l'acquisition d'un bien immobilier comportant du bois. Mais combien de plus ? Et quelle part de bois ? La bonne volonté affichée pourrait être du même ordre que celle apportée – par principe – aux énergies renouvelables : la conscience qu'une transition est nécessaire pour se passer de produits polluants, mais la réticence au moment de passer à l'acte, qu'il s'agisse de voir des éoliennes implantées dans sa commune ou… une tour mixte bois-béton de 50 mètres pousser à Bordeaux, où les défenseurs de l'environnement se retrouvent finalement hostiles aux projets. Une chose est sûre : le bois ne laissera pas de marbre. ● G. Noble

ARDOISE

Cupas Pizarras étend son emprise

Cupas Pizarras vient d'acquérir trois carrières en Galice afin d'augmenter sa production d'ardoise naturelle en Espagne : Pizarras Lomba à Sobradelo de Valdorreas, Pizarras Galegas et Proinor. Des investissements qui permettent au groupe espagnol de revendiquer 45 % de la production mondiale de ce matériau, avec 20 carrières dans son portefeuille. L'industriel espère gagner des parts de marché par rapport aux autres matériaux de couverture dont les prix n'ont cessé de grimper, qu'il s'agisse d'acier, de zinc, de cuivre, de bois ou de schiste.

Implanté en France depuis 1990, Cupas Pizarras importe chaque année 80 000 tonnes de produits dans l'Hexagone, couvrant 40 % des besoins du premier marché mondial. Avec ses nouvelles acquisitions, ce seront 3 000 à 5 000 tonnes supplémentaires qui pourront être proposées aux couvreurs français. Stéphane Renard, le directeur commercial de la filiale française, explique : « *Les professionnels du Bâtiment sont aujourd'hui confrontés à une situation inédite. Les carnets de commandes sont complets mais la pénurie de matières premières les place en position délicate vis-à-vis de leurs clients.* […] *Nous disposons désormais d'un nouveau gisement de qualité pour approvisionner les couvreurs français* ». Objectif affiché : franchir prochainement le cap des 50 % de parts de marché. ● G. N.

PARTENARIAT

Bouygues s'engage pour le bois "made in France"

Le géant du béton veut devenir « *la référence en matière de construction bois et biosourcée* » et s'en donne les moyens. Bouygues Bâtiment France Europe a signé le 6 mai dernier deux accords qui l'engagent dans cette direction avec des représentants de la filière bois française. C'est dans l'usine CLT de Piveteaubois de Sainte-Florence (Vendée), un de ses nouveaux partenaires, que la major du BTP a présenté son ambition bois. Rappelant que son groupe vise 30 % de réduction de ses émissions de CO_2 à l'horizon 2030 et qu'un bâtiment en structure bois émet 20 % de CO_2 en moins qu'un bâtiment en béton, Nicolas Borit, directeur général délégué de Bouygues Construction, en charge de Bouygues Bâtiment France Europe, a fixé le cap : « *Il va falloir utiliser le bois de façon massive* ».

Un accord historique

Bouygues ne part pas de rien : 120 projets bois ont été livrés ou sont en cours sur les dix dernières années. 25 nouveaux projets bois ont émergé en 2020 mais il en faudra dix fois plus dans dix ans, horizon fixé pour atteindre les 30 % de projets bois. Cette ambition s'inscrit dans la démarche We Wood, lancée en septembre 2020. Le Pôle d'excellence bois, un bureau d'études XXL, et une Académie du bois, pour la formation des collaborateurs, ont été créés. Avec les deux accords signés début mai, Bouygues Bâtiment France Europe a souhaité « *inscrire cette ambition dans le cadre plus large de la filière bois française* », a résumé Nicolas Borit. Bouygues a ainsi signé avec la FNB et le label Bois de France un accord de partenariat qui fait du groupe la première entreprise générale de construction à inclure 30 % de bois de structure labellisé Bois de France sur ses projets dès 2021, avec l'objectif de porter cette part à 50 % dès 2025.

Un accord qualifié d'« *historique* » par Nicolas Douzain Didier, délégué général de la FNB, ajoutant que la fédération allait mettre à la disposition de Bouygues « *la force de son réseau et ses outils* ». Le second accord est un contrat cadre sur 2,5 années avec Piveteaubois, portant sur la fourniture de 5 000 m³ par an de panneaux de CLT. L'industriel vendéen s'engage sur des délais et conditions logistiques préférentiels et une utilisation minimum de 80 % de bois labellisé Bois de France.

50 % de bois de structure français en 2025.

Pour Nicolas Borit, en sus de la visée bas carbone, « *le bois est un vecteur pour bâtir autrement, avec le BIM, la construction hors site, la standardisation. Il génère une baisse des coûts, des délais, de la non-qualité et des nuisances* ». Nicolas Douzain Didier a, de son côté, estimé que « *la contractualisation est essentielle car elle donne de la visibilité pour structurer notre filière* ». « *Bouygues a appuyé sur un bouton, cet accord doit entraîner derrière d'autres acteurs de la construction* », a conclu Jean Piveteau, le président de Piveteaubois. ● T. Goussin

Nicolas Borit (Bouygues), Pierre Piveteau, Jacques Piveteau, Frédéric Blanc (président du label Bois de France) et Nicolas Douzain Didier (FNB).

LE SIROKO, EN MIEUX...

Innovation et Promotion : Edilians stimule le closoir souple

Dans un environnement conjoncturel très favorable pour le Bâtiment depuis le début de l'année, grâce à des budgets réalloués par les particuliers à leur logement et des hausses de transactions dans l'ancien qui poussent les travaux de rénovation, « *les travaux de couverture font partie des chantiers en forte croissance* », explique Olivier Lafore, directeur marketing-communication d'Edilians. Dans ce contexte, l'industriel a choisi de lancer sa nouvelle gamme de closoirs Siroko+.

Sur un marché qui bascule progressivement des produits rigides aux systèmes souples, plus simples à manipuler et à poser, Edilians capitalise sur la notoriété de sa référence Siroko. Rebaptisée Siroko+, la gamme a bénéficié de plusieurs améliorations techniques avec pour objectifs d'assurer la ventilation et de contribuer à l'étanchéité du faîtage et de l'arêtier.

Olivier Lafore met en avant trois points en particulier. Sur sa composition d'abord, constituée d'un « *corps équipé d'un treillis en polypropylène anti-UV pour offrir une grande capacité de ventilation allant de 150 à 200 cm²/ml selon les produits et d'une bande centrale renforcée pour une meilleure tenue sur le support et une mise en œuvre facilitée* ». Le deuxième argument, c'est le taux de marouflage de 40 % minimum grâce à la bavette en aluminium déjà plissé. « *La fixation mécanique par couture sur le corps contribue aussi à la résistance* » ajoute Olivier Lafore. Enfin, troisième atout de Siroko+ mis en avant, la constitution de la large bande de butyle « *coulée dans l'onde pour assurer une meilleure adhérence et un confort de pose quel que soit le support* ».

Incentive chez les négoces

Même si le closoir appartient à la famille des produits de commodité, Edilians a voulu assurer le lancement de cette gamme à travers une opération commerciale en s'appuyant sur les négoces. À leur demande, l'industriel a travaillé sur l'achat d'impulsion en leur proposant d'intégrer dans leur libre-service des PalBox, dotées d'un fronton à placer sur le dessus de la palette et des affiches A3 pour animer le point de vente. Les palettes sont composées de 72 ou 96 rouleaux sur trois références : largeur 310 mm coloris rouge, largeur 310 mm coloris ardoise et largeur 370 mm coloris rouge. L'opération promotionnelle qui accompagne ce lancement jusqu'au 30 juin, prévoit de faire gagner un T-shirt aux professionnels pour l'achat de 6 rouleaux Siroko+ mais surtout de leur proposer de participer à un grand tirage au sort avec outils de chantiers à la clé. Rendez-vous pour le tirage des bulletins le 20 juillet prochain. ● M.-L. B.

DUR COMME FER

BIM Monier lance une gamme de tuiles métalliques

Le groupe BMI a développé une gamme complète de tuiles métalliques apte à résister à de nombreux aléas, qu'il s'agisse de températures extrêmes, d'humidité, de salinité ou de violence des intempéries. Les tuiles AeroDek ont été soumises à de la grêle, à une charge de neige de 21 kN/m² et à des vents de 270 km/h, sans dommages. Elles assurent l'étanchéité de la toiture même sous une pluviométrie de 200 mm par heure, avec une pente minimale de 21 %. Les tuiles métalliques constituent ainsi une solution de toiture avantageuse pour les zones de montagne notamment. Légères, elles peuvent se poser à même la couverture préexistante (bac acier, plaques de fibrociment ondulées, bardeaux bitumés...) sans dépose. Les éléments – entre 2 et 3 au mètre carré – se manipulent aisément et s'installent rapidement. Fabriqués à base d'acier galvanisé, ils intègrent en moyenne 25 % de matériau recyclé.

La gamme se compose de cinq profils différents qui reprennent l'esthétique des tuiles traditionnelles, avec une grande variété de coloris pour une intégration aisée dans les panoramas français et sur tous les styles de constructions (maisons anciennes ou modernes, chalets, logements collectifs, établissements scolaires...). La version Quadro peut même être déclinée en version acoustique avec isolant phonique. Les tuiles AeroDek bénéficient toutes d'une garantie 30 ans d'étanchéité. Pour accompagner ce lancement BIM Monier apporte différents supports, dont celui de son service technique dédié au chantier pour travailler les configurations de toiture et donner des conseils de mise en œuvre, plus des modules de formation dédiés qui verront le jour au 2e semestre de l'année. Enfin, la société met à disposition un ensemble de documents informatifs et de fiches techniques pour les couvreurs, les négoces et la prescription, dont un nuancier et des manuels. ● G. N.

ENTREPRISE DU PATRIMOINE

Catalogue exceptionnel pour Aléonard

Le tuilier Aléonard réunit pour la première fois l'intégralité de ses collections dans un seul opus et un site web dédié. Ce nouveau catalogue rend hommage au savoir-faire d'excellence de la marque fondée en Bourgogne en 1872, qui a été transmis de génération en génération. Les cinq collections de tuiles y sont présentées en détail : "Monuments Historiques" pour la restauration, "Esprit Patrimoine" pour les constructions traditionnelles ou contemporaines, "Pontigny", "Émaillées" et "Saint-Vincent". Les professionnels pourront retrouver en détail les informations techniques nécessaires au choix et au calepinage (teintes, formats, accessoires, cotations, pentes). L'ouvrage revient également sur le service "Toiture sur mesure" afin de garantir le respect des formes identiques lors d'un projet de restauration. Le service "Gironnage" d'Aléonard propose, de son côté, un accompagnement personnalisé avec découpe des tuiles à l'atelier en forme de trapèze, afin que toutes les liaisons latérales entre les éléments convergent vers un seul point. ● G. N.

Préventica

pour la Santé, la Sécurité et la Qualité de Vie au Travail

LES RENDEZ-VOUS

pour une rencontre avec vos clients, prospects et partenaires

Lyon 22 > 24 JUIN

Lille 28 > 30 SEPT.

Paris 30 NOV. > 2 DEC.

Toulouse 18 > 20 JAN.

LES WEBINARS

WebiPrev', la nouvelle chaîne de webinaires consacrée à la qualité de vie au travail

L'ANNUAIRE

EPrev', votre outil de recherche Interactif pour toutes les solutions de santé-sécurité au travail

LE MAGAZINE

Actu, interviews, dossiers… EMag', la revue de presse de la prévention des risques professionnels

communica

TROPHÉES 2021

ÉquipBaie-MétalExpo : 34 innovations présélectionnées

Reportées de novembre 2020 au 21-24 septembre prochains à Paris-Expo (Porte de Versailles), les deux biennales dédiées aux métiers de la baie et de la métallerie ont dévoilé fin mai les noms des 27 concurrents (26 industriels et un éditeur de logiciels métier) en lice pour décrocher un titre aux Trophées de l'Innovation, l'un des fils rouges de la manifestation qui, dans les allées, fait parler les professionnels.

Organisateurs du salon, Reed Expositions France et les cinq organisations professionnelles* rappellent d'ailleurs qu'il s'agit là du « *rendez-vous incontournable de l'innovation de la filière* ». Cette année encore, ce concours est l'occasion de mettre en lumière les dernières solutions techniques émergentes dans les secteurs de la menuiserie, des fermetures et des automatismes. Portes d'entrée, systèmes coulissants, pergolas, configurateurs 3D, logiciels, équipements de protection préventive des baies contre l'effraction, etc. : au total, 34 innovations concourront pour espérer remporter l'un des trophées en jeu. Les dossiers seront étudiés et passés au crible par le jury du salon. Sa mission ? Sélectionner les nominés et les lauréats des Trophées 2021.

© ÉquipBaie-MétalExpo 2018

À chaque biennale, ÉquipBaie-MétalExpo valorise les innovations techniques des fabricants qui seront mises en œuvre sur les chantiers, tant dans le neuf qu'en rénovation-réhabilitation.

Vote des visiteurs

« *Ce jury est composé d'experts sectoriels indépendants dont de nombreux journalistes spécialisés* », rappelle Reed Expositions France – un "aréopage" auquel la rédaction de *Zepros Bâti* est associée. À l'issue du scrutin, la liste des nominés a été communiquée le 4 juin. Quant aux lauréats de cette édition 2021, ils seront connus le 22 juin. Remise officielle des distinctions le mercredi 22 septembre sur l'Aréna Innovation du salon ÉquipBaie-MétalExpo.

Sur place, les visiteurs pourront découvrir l'ensemble des innovations candidates sur l'Aréna Innovation lors de sessions de présentation thématique et via des écrans interactifs. Ils pourront également voter en direct pour désigner "leur" innovation préférée. Manière pour l'ensemble des exposants participant aux Trophées de jauger, en somme, l'intérêt des professionnels (TPE-PME artisanales, entreprises générales du Bâtiment, prescripteurs, économistes de la construction, négociants, etc.) à l'égard de ces nouveautés qui, toutes, peu ou prou, préfigurent déjà les menuiseries et systèmes de fermeture de demain. Et là, il s'agit clairement d'une porte d'entrée pour répondre, entre autres, aux enjeux de la rénovation énergétique et de la future RE 2020… ● S. Vigliandi

*** Il s'agit d'Actibaie (FFB), de l'Union de la Métallerie (FFB), de l'Union des métiers du bois (FFB), du SNFA et de l'UFME.**

Vite !

PRESCRIPTION

K-Line : un site web dédié

Développant une stratégie digitale depuis une quinzaine d'années, le fabricant de fenêtres vient de lancer la nouvelle version de son site pour accompagner les prescripteurs. Jusqu'à présent, la marque assurait « *une prescription en présentiel* » et proche du terrain. Aujourd'hui, elle complète son approche terrain auprès des prescripteurs via le digital afin d'épauler les professionnels dans le montage et la mise en œuvre de tous leurs projets. Le site répond à un grand nombre d'interrogations lors du choix des menuiseries (performances acoustiques, thermiques, environnementales, classements, certifications…).

HAUTE PROTECTION

Bourneuf : un "gilet" pare-balle

Axée sur la menuiserie bois de prestige, la marque du groupe Lorillard est désormais l'un des deux seuls fabricants hexagonaux à même de proposer des équipements classés FB6 NS au Banc officiel d'épreuve des armes et munitions qui se trouve à Saint-Étienne (42). Sa gamme de menuiseries pare-balle garantit « *une très haute protection contre les attaques balistiques* ».

STRATÉGIE INDUSTRIELLE

Bouyer-Leroux acquiert 100 % du groupe Maine

Après avoir annoncé ses intentions mi-décembre 2020, le spécialiste de la terre cuite poursuit sa diversification dans l'univers des menuiseries. Le 20 mai, la Scoop basée à Cholet, dans le Maine-et-Loire, a indiqué être finalement parvenu à un accord avec la Financière Maine pour l'acquisition du groupe éponyme.

« *Ce rachat s'inscrit dans le cadre de la stratégie de développement équilibré et durable du groupe Bouyer-Leroux et il lui permettra de renforcer sa position de leader sur le marché des fermetures pour l'habitat* », argumente la direction du briquetier historique.

Considéré comme l'un des acteurs majeurs dans la filière de l'extrusion thermoplastique, le groupe Maine s'appuie sur un outil productif performant*. Il conçoit et fabrique des profilés thermoplastiques qui approvisionnent différents segments comme ceux de la clôture, de la fermeture et de la rupture de pont thermique destinée aux industriels de la menuiserie.

© Bouyer-Leroux

Basé en Mayenne, cette entreprise s'était diversifiée au fil des années. Aujourd'hui, son catalogue s'articule autour d'une large gamme de portails, clôtures, volets (battants, coulissants), persiennes, portes de garage, etc. – en aluminium et en PVC – à destination du Bâtiment et du grand public. Grâce à cette nouvelle opération de croissance externe, Bouyer-Leroux permet à ses filiales Soprofen, SPPF, FLO qui sont axées sur les marchés des coffres de volets roulants, screens et portes de garage, d'étoffer leurs offres de produits et services.

Les synergies avec le groupe Maine sont multiples : « *gammes complémentaires, innovantes et différenciées* » dédiées aux logements neufs et à la rénovation, clientèles diversifiées, dispositifs industriels et logistiques performants et complémentaires. Sans oublier un potentiel renforcé en matière de R&D, mais aussi en termes de capacité d'extrusion. ● S. V.

*** Trois usines à Ambrières-les-Vallées (53), Le Mans (72) et Perrignier (74).**

CONCOURS

Profils Systèmes réactive son challenge photos

Spécialiste des menuiseries aluminium "made in France", la filiale du groupe Corialis reconduit cette année son opération des "Meilleures réalisations Profils Systèmes" auprès de son réseau des Menuisiers Certifiés. Depuis début juin à fin septembre 2021, les installateurs agréés de la marque peuvent participer à la nouvelle édition d'un concours une fois encore parrainé par AkzoNobel.

Pour les Menuisiers Certifiés, il s'agit de démontrer et valoriser leur expertise en présentant des photos de leurs meilleures réalisations dans cinq catégories dont les fenêtres et baies, les façades pour les bâtiments tertiaires ou encore les pergolas, carports et gazébos (belvédères, pavillons de jardin). En jeu ? Cinq chéquiers Kadeos Infini d'une valeur unitaire de 800 € TTC pour chaque catégorie du challenge et pour chaque équipe gagnante seront offerts par les deux industriels. Les lauréats seront désignés lors d'un vote en ligne organisé du 2 au 20 novembre. ● S. V.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE & RECYCLAGE

La filière des fenêtres veut être transparente

© Charles Marion

À compter du 1er janvier 2022, l'entrée en vigueur d'une filière REP (responsabilité élargie des producteurs) pour les parois vitrées va imposer davantage de traçabilité pour la collecte en vue d'un réemploi, d'une réutilisation ou du recyclage des matériaux des menuiseries.

Charte d'engagement… volontaire

Ludivine Menez, déléguée technique de l'UFME (Union des fabricants de menuiseries) rappelle que « *le transfert de responsabilité passera par le paiement d'une contribution à un éco-organisme. Il n'y aura pas d'obligation à adhérer, mais il sera beaucoup plus facile pour un producteur de lui transférer cette mission* ».

Selon les calculs de l'UFME, une baie représente entre 50 et 130 kg d'équivalent CO_2/m^2 dont 80 % proviennent des profilés et vitrages ; le reste se répartissant entre les étapes de transport et d'assemblage. L'utilisation de matériaux recyclés permet un allègement de l'empreinte carbone avec un impact environnemental cinq à six fois moindre par rapport à une menuiserie totalement neuve.

Le procédé de coextrusion autorise la réintroduction des chutes de PVC et de matières premières recyclées exogènes à hauteur de 40 à 75 %, selon les caractéristiques recherchées pour les profilés. Une proportion de 100 % serait même envisageable. Mais le taux d'anti-UV, qui reste difficile à maîtriser avec des produits dont on ignore la provenance et l'utilisation, empêche d'y parvenir… pour l'instant. La qualité de la collecte, y compris pour maintenir les verres intacts – là aussi pour assurer la qualité du calcin chez le verrier – sera donc déterminante. L'UFME souligne que les signataires de sa Charte d'engagement sur les bonnes pratiques de collecte et de traitement des déchets sont aujourd'hui plus d'une cinquantaine. Elle ira plus loin en créant la marque bannière Fervam. Il s'agit de l'acronyme de "Filière engagée pour le recyclage et la valorisation des menuiseries". ● G. N.

6,1 millions

de fenêtres (tous matériaux confondus) sont remplacés tous les ans sur un marché total de 10 millions d'unités vendues en France

CONCEPT D'EXPOSITION

Avec le "TexLab", Serge Ferrari veut valoriser son offre solaire

Spécialiste des toiles composites pour les applications d'architectures légères et d'aménagements extérieurs, le groupe familial français a développé un nouveau corner modulable pour mettre en avant ses solutions de protection solaire dans les showrooms de ses partenaires.

© Groupe Serge Ferrari

Pour mieux valoriser son univers de marque, le fabricant rhônalpin vient de lancer son concept "TexLab" qui revisite le parcours client sur le mode de l'expérience utilisateur.

Matériauthèque et parcours… ludique

Baptisé "Texlab", le dispositif doit permettre à l'ensemble de ses partenaires revendeurs de promouvoir dans leurs boutiques et showrooms les trois univers produits de la marque premium qui, il y a tout juste un an, s'était fait remarquée en développant et brevetant une formulation à base d'ions d'argent destinée à ses membranes composites et à même de « *réduire la charge virale des coronavirus* ». Imaginé comme un espace flexible, le corner s'adapte selon les caractéristiques de chaque salle d'exposition : la surface disponible et les territoires de la marque mis en avant par chacun de ses revendeurs – à savoir les stores intérieurs et extérieurs, ainsi que l'univers de la terrasse.

Le concept est le résultat d'une longue réflexion pour proposer un parcours client didactique et ludique grâce à divers modules où le visiteur devient acteur de sa propre visite. Une véritable "matériauthèque" décline d'ailleurs toute la palette – matières et couleurs – de la gamme Soltis : le best-seller des collections de protection solaire de Serge Ferrari. En outre, ce "TexLab" intègre « *une table d'expérience* » grâce à laquelle le client peut tester les échantillons, tandis qu'un écran interactif et tactile lui permet de découvrir tout l'écosystème digital de la marque (configurateur de pergolas, showroom virtuel). Une nouvelle manière de faire toute la lumière sur le segment de la protection solaire. ● S. V.

VERTUEUX

Conception éco-responsable

Pour réaliser son "TexLab", le groupe isérois a fait appel à la menuiserie collaborative La Fabrique installée près de Lyon. Tous les matériaux utilisés sont d'origine naturelle (bois et dérivés de bois), mais également issus de forêts gérées durablement. La structure non visible du mobilier est composée de chutes de récupération afin de « *contribuer à diminuer l'empreinte environnementale tout en favorisant le réemploi de matériaux existants* ».

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Menuiserie et baies en 2e position

Publié courant mai par l'Observatoire national de la rénovation énergétique* (ONRE), le rapport intitulé "La rénovation énergétique des logements" dresse un bilan des travaux réalisés par les ménages et des aides octroyées telles que l'ex-CITE, les certificats d'économie d'énergie (CEE) ou encore les aides Habiter Mieux de l'Anah (Agence pour l'amélioration de l'habitat).

Combinant les données de l'enquête Tremi* et celles sur les principales aides à la rénovation énergétiques, l'étude de 118 pages dresse « *le panorama des rénovations énergétiques en France le plus complet à ce jour* », soulignent les auteurs du rapport. Seul bémol, l'étude n'est « *pas encore exhaustive du fait notamment de l'exclusion des rénovations en habitat collectif et n'ayant bénéficié d'aucune des aides* [citées ci-dessus] », précisent-ils.

Côté résultats, l'univers des menuiseries et de la baie se hisse en très bonne position en termes de « *gestes de rénovation* ». Au total, 634 058 "gestes" ont concerné la pose ou le remplacement de fenêtres, de portes-fenêtres et de baies vitrées en 2019. Ce segment talonne d'assez près le premier poste de la rénovation énergétique, à savoir les systèmes de chauffage qui, sur la période, ont concerné 658 000 opérations de rénovation. En outre, près de 283 900 "gestes" ont impliqué la pose ou le remplacement de volets, ventelles et autres jalousies ; et 303 707 les portes extérieures. En termes de budget, 7,3 Md€ ont été consacrés aux travaux relatifs aux ouvertures, sur un montant total de travaux de 27,8 M€ dépensés en 2019 par 3,1 millions de ménages. ● S. V.

*** L'enquête Tremi est copilotée par l'Ademe et le Service des données et études statistiques (SDES).**

Gains liés au changement de fenêtres et portes-fenêtres en 2019

Changement de fenêtres et portes-fenêtres	En énergie finale				En énergie primaire			
	Gain total	Nombre de gestes	Gain moyen	Répartition des économies d'énergie	Gain total	Nombre de gestes	Gain moyen	Répartition des économies d'énergie
	TWh/an		MWh/an	%	TWh/an		MWh/an	%
Nombre de fenêtres								
1 à 4	0,1	251 158	0,4	33	0,25	246 017	1	43
5 à 9	0,15	174 315	0,8	47	0,23	165 704	1,4	39
10 ou plus	0,06	44 954	1,4	20	0,1	41 466	2,5	18
Nombre de baies vitrées								
1 à 4	0,23	349 064	0,7	87	0,43	337 700	1,3	86
5 à 9	0,03	23 374	1,1	10	0,06	22 207	2,7	12
10 ou plus	0,01	3 591	2,4	3	0,01	3 346	2,9	2

Champ : gestes de remplacement de menuiseries extérieures ayant permis un gain énergétique en 2019, réalisés par des ménages en maison individuelle en France métropolitaine.

Source : enquête Tremi 2020, exploitation SDES

Pour consulter le rapport, flashez le QR-code

Vite !

ANNÉE INTERNATIONALE

Le verre à l'honneur en 2022

À l'occasion de son AG du 18 mai, l'ONU a adopté par consensus une résolution qui proclame 2022 comme étant l'Année internationale du verre. Durant douze mois, la filière pourra mettre notamment en avant les vertus écologiques d'un matériau quasiment recyclable à l'infini, ainsi que ses vertus architecturales et ses multiples applications. Le texte avait été présenté par l'Espagne.

PAR L'UNION DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES FRANÇAISES | **GROUPEMENT ACTIBAIE - SNFA - UFME - UMB - UNION DES MÉTALLIERS**

Vite !

PEOPLE

Deux nominations chez BWT France

Jusqu'à présent directeur marché Industrie, Raphael Gallais (à droite) est nommé directeur des opérations chez BWT France. Sa principale mission est la définition de la stratégie de vente de BWT France, dans une logique d'optimisation de la performance opérationnelle et de développ'ment de la croissance de l'activité, sur l'ensemble des marchés, pour toutes les gammes de produits de la marque, en coordination avec l'ensemble des activités du groupe. Il est remplacé dans ses anciennes fonctions par Laurent Daisne (à gauche), promu directeur de la division Industrie de BWT France.

DOUCHE ZÉRO RESSAUT

Cermix s'adapte à la réglementation

Entreprise spécialisée dans les produits de mise en œuvre destinés à améliorer le confort et l'efficacité de travail des poseurs, Cermix a développé 3 solutions de douches sans ressaut. Adaptées aux nouvelles exigences réglementaires liées à l'accessibilité et à la sécurité dans la salle de bains, elles sont destinées à l'habitat privatif, collectif, hôtellerie ou toute autre structure d'hébergement.

RÉCOMPENSE

Wilo France soigne ses employés

Wilo France intègre le palmarès des 500 meilleurs employeurs de France du magazine *Capital* et se classe 8e dans la catégorie "Machines et équipements industriels" 2021. « *Cette distinction est, nous sommes convaincus, le fruit d'une politique RH centrée sur la valorisation des compétences de nos collaborateurs et témoigne de notre engagement pour toujours améliorer la qualité de vie et le bien-être au travail* », se réjouit l'entreprise dans un communiqué.

DOUCHE

Kocoon sort un configurateur pour aider les installateurs

Présentée à la rentrée 2019, la gamme Kocoon de Kinedo constitue une solution complète et universelle pour la création, en un temps record et à budget maîtrisé, d'une nouvelle douche sans faïence ou le remplacement d'une ancienne baignoire. Deux ans plus tard, Kinedo lance un configurateur en ligne dédié à cette gamme disponible sur le site internet du fabricant. Cette initiative part du constat que l'édition papier d'un catalogue ne saurait présenter toute l'exhaustivité des suggestions Kocoon. Permettant d'aménager un espace ouvert ou fermé, à porte coulissante ou à deux portes pivotantes, tout en s'affranchissant des travaux de préparation des murs et du sol, Kocoon incarne en effet une solution complète et couvrant parfaitement la multiplicité des configurations chantiers et des envies de décoration, avec une pose possible en niche ou en angle. Et les atouts de cette offre reposent également sur le large éventail de combinaisons proposées, jouant avec la diversité des panneaux muraux comme sur le nombre des finitions afin de répondre précisément à chaque style.

Le configurateur Kocoon est disponible sur le site internet de Kinedo.

Un service en ligne, destiné aux particuliers comme aux professionnels, propose de visualiser, en temps réel, le rendu de la combinaison sélectionnée avec mention du prix public indicatif.

Diposition de la douche, dimensions, accessoires

Cet outil permet de choisir son espace douche personnalisé Kocoon, que l'on soit à la maison pour le particulier, en magasin ou encore sur chantier pour le professionnel. En effet, en quelques clics seulement, l'internaute a la possibilité d'identifier la disposition de son futur espace douche, le côté où s'opérera l'accès et les dimensions requises pour le chantier. Après avoir renseigné rapidement les dimensions du receveur, le type d'ouverture et la finition des trois panneaux muraux, il pourra choisir la couleur du receveur (blanc lisse, blanc grippé et taupe Pietra), la référence de colonne de douche (parmi les 26 références proposées) ainsi que le type de finition de la façade (en verre transparent ou dépoli). Ultime étape, ce configurateur l'interroge ensuite sur un éventuel besoin en accessoires avant de lui présenter instantanément en ligne les résultats de sa configuration chiffrée avec possibilité d'exporter par mail ou pour une impression la fiche récapitulative au format PDF. ● J. Becam

CHANGEMENT STRATÉGIQUE

Grohe repense ses gammes et sa communication

Nommé en octobre 2019 au poste de directeur général de Grohe France, Gaël Magda est revenu pour *Zepros Bati*, sur la réorganisation commerciale de l'entreprise entamée depuis le premier confinement en 2020. « *Notre équipe commerciale dédiée au marché professionnel a été scindée en deux : une partie pour s'occuper des libres-services ainsi que des salles d'exposition, et une autre partie spécialisée dans la prescription. Cette réorganisation nous permet d'être plus proches de nos différents clients. Notre équipe commerciale dédiée à la prescription compte désormais 8 responsables régionaux ainsi que 5 personnes présentes au siège pour apporter leur expertise sur nos différents secteurs comme l'hôtellerie, la santé ou le tertiaire* », explique le représentant de Grohe. Cette réorganisation a également concerné les gammes proposées par le fabricant. Grohe a en effet créé trois gammes de produits : Grohe Professional pour les installateurs ; Grohe QuickFix, pour les consommateurs, donc le circuit grand public, GSB ou e-commerce ; et Grohe Spa, réservée aux showrooms. Les produits de la gamme professionnelle sont disponibles sur le marché depuis le début de l'année. « *Les packagings ont également été revisités pour être plus facilement transportables, identifiables et avec des instructions d'utilisation plus précises* », précise Gaël Magda.

À travers Grohe X, l'entreprise souhaite communiquer différemment vis-à-vis du marché.

Une plateforme inédite

En plus de ce changement commercial et organisationnel, Grohe souhaite également changer sa communication en 2021. Dans ce sens, le fabricant a lancé en avril dernier Grohe X, une plateforme digitale pour faire découvrir l'univers de marque et ses nouveaux produits. « *Nous souhaitons communiquer différemment vis-à-vis du marché, surtout avec cette crise sanitaire, et mettre en place le lieu de rencontre du futur. L'objectif est d'être capable de se substituer à un événement physique tout en apportant des formats digitaux accessibles à la demande de nos clients. Chaque internaute aura accès à informations personnalisées, dans la langue voulue et au moment qu'il souhaite. Sur cette plateforme, Grohe pourra aussi prendre la parole sur les tendances consommateurs, les espaces de vie de demain ou les éco-conceptions* », détaille Gaël Magda. Dans le même temps, Grohe mène actuellement une réflexion autour de son programme de fidélité Grohe Smart qui compte actuellement 13 000 membres en France. ● J. B.

START-UP

Trone rend ses lettres de noblesse aux WC

Fondé en juin 2018, la start-up Trone, dirigée par Hugo Volpei, commence petit à petit à se faire une place sur le marché français avec sa promesse « *de réinventer l'expérience aux toilettes* ». L'entreprise propose en effet des produits aux allures décalés et originales. Le premier modèle s'appelle Icone01, disponible en version "unis", "originaux", et "capsule", en édition limitée. Matériaux, ergonomie, fonctionnalité, hygiène, confort, esthétique... tout a été repensé. La cuvette cylindrique en céramique émaillée arbore des décors uniques, monochromes, polychromes ou mouchetés. La lunette est confectionnée en frêne pour la robustesse et le confort thermique qu'offre le bois. Le réservoir de chasse d'eau, limité à 3 litres ou 6 litres pour économiser l'eau, se présente sous la forme d'un tube vertical transparent. Un second modèle suspendu est d'ores et déjà annoncé.

Une levée de fonds réussie en 2020

En quête d'investisseurs au début de l'année 2020, l'entreprise a réussi une levée de fonds de 2 millions d'euros en novembre dernier. « *Cette levée de fonds va nous permettre d'accélérer le développement de la marque en France et en Europe, de recruter une équipe plus expérimentée, d'innover en sortant notre second modèle supprimant les odeurs, et de construire une marque à l'identité forte et désirable* », a commenté Hugo Volpei, P-dg de Trone. Le modèle d'entrée de gamme, le Trone, coûte entre 1520 et 1929 euros HT selon les accessoires et s'adresse aux hôtels, aux restaurants et même aux particuliers assure la start-up. Courant novembre 2020, Trone a franchi le cap du million d'euros de chiffre d'affaires et annonçait une croissance de 20 % par an. ●

J. B.

Vite !

NOUVELLES TÊTES

Ideal Standard International change sa direction

Le fabricant de solutions de salle de bains résidentielle, commerciale et médicale a annoncé son intention de nommer Jonas Nilsson (à dr.) et Jan Peter Tewes (à g.) pour diriger conjointement le groupe en tant que Chief Executive Officers à la suite du départ de Torsten Türling. Jan Peter Tewes a rejoint Ideal Standard International en octobre 2018 en tant que directeur commercial groupe, et Jonas Nilsson en janvier 2019 en tant que directeur de l'exploitation groupe. À la suite d'une réorganisation de la société en segments commerciaux en septembre 2020, Jonas Nilsson a été nommé président des produits sanitaires et Jan Peter Tewes, président des produits robinetterie en plus de son rôle de directeur commercial groupe.

COCHEBAT

Un bilan 2020 très contrasté

La visioconférence a démarré par un cri d'alarme au sujet de l'inflation des matières premières qui fragilise la filière des représentants du syndicat professionnel du plancher chauffant. « *Nous sollicitons les pouvoirs publics pour permettre aux entreprises une reprise dans les meilleures conditions possibles en permettant d'adapter les contrats. Avec la situation actuelle, certains acteurs déjà fragilisés financièrement par la crise sanitaire, vont devoir financer tout ou partie des hausses de matières premières et subir les pénalités de retard du fait de l'allongement des délais de livraison* » analyse Florent Kieffer, président de Cochebat.

S'en est suivie une synthèse de l'activité de l'exercice passé. En 2020, le marché du multicouche a connu une croissance de près de 10 % en valeur chez les adhérents de Cochebat, alors que le marché de la plomberie est en baisse de 2,1 %. En volume, la croissance s'élève à +7,9 % en mètres linéaires et + 5,5 % pour les raccords. La dynamique a été portée par les gammes de pré-gainé (+9,6 %) et de pré-isolés (+9,5 %).

À l'inverse, la part du PER s'est contracté de 5 % en valeur et en volume (-5,5 %) : le tube nu ne pèse plus que 50 % du marché. Cela s'explique par une ouverture à l'importation et à de multiples intervenants, et à la traditionalisation des solutions.

NOS SPEAKERS

cochebat le confort hydraulique du bâtiment

FLORENT KIEFFER
Président de Cochebat

HUGUES DE MARNE
Président de la Commission communication

BENOÎT SMAGGHE
Président de la Commission technique

ROLAND PRIN
Directeur ingenierie, construction Bois Bouygues Bâtiment France Europe

Le plancher en forte baisse

Face à la crise sanitaire, le marché s'est recentré autour d'investisseurs et de promoteurs, devant prioriser leurs choix et optimiser chaque lot. Avec un secteur de la maison individuelle fortement perturbé, l'installation de planchers chauffants-rafraîchissants connaît un fort ralentissement de -23 %, avec 4 millions de m² installés en 2020. Les acteurs du syndicat, eux, connaissent « *une baisse maîtrisée* » (-17 %). « *Le plancher chauffant-rafraîchissant équipe plus de 60 % des maisons neuves avec étage (hors primo-accédants), une baisse des projets immobiliers des particuliers a nécessairement un impact sur notre marché. En revanche, on constate que les adhérents de Cochebat tirent leur épingle du jeu. Cela tient au fait que notre offre système (dalles, collecteurs et régulation) est plus compétitive : les utilisateurs sont sensibles à la performance réseau et se tournent davantage vers un système complet, notamment s'il est Certitherm* », explique Hugues de Marne, président de la commission Promotion.

La nouvelle réglementation RE 2020 favorise les constructions à base de matériaux biosourcés pour en limiter l'empreinte carbone. Cochebat et Bouygues Bâtiment France Europe ont réalisé ensemble une étude sur les coûts d'installation de planchers chauffants-rafraîchissants dans les nouvelles constructions bois ; sur le principe d'une construction modulaire avec assemblage préfabriqué avec un minimum d'intervention sur chantier. « *Dans les constructions traditionnelles en béton, les coûts avec plancher chauffant pouvaient être supérieurs de 6,3 % par rapport à l'installation de radiateurs électriques dans le cadre de la RT 2012 et de 3,4 % par rapport à l'installation de radiateurs hydrauliques selon la RE 2020. L'installation d'un système de plancher chauffant-rafraîchissant dans une construction bois se positionne dorénavant au même coût qu'une installation avec radiateurs hydrauliques dans le cadre de la RE 2020. Lorsqu'on connaît les atouts pour les propriétaires et les locataires, nos systèmes deviennent extrêmement compétitifs dans le cadre de la RE 2020 et cela ouvre de nouvelles perspectives de marché dans les logements collectifs.* » explique Roland Prin, directeur ingénierie, construction bois chez Bouygues Bâtiment. La part du marché des systèmes de planchers chauffants-rafraîchissants en logements collectifs en France est très inférieure au reste des pays européens. ● M. Wast

Vite !

CONTRÔLE À DISTANCE

Hitachi dans le cloud

La solution de contrôle centralisé connectée à un serveur cloud, airCloud Pro, permet de superviser les installations PAC air-air ou DRV depuis n'importe quel support, grâce à ses applications smartphone ou PC. Elle repose surune passerelle H-Link et peut être connectée à un PC, une tablette ou un smartphone pour le pilotage d'un système de chauffage et climatisation, avec la possibilité de piloter jusqu'à 64 unités intérieures.

CONVERSION D'ÉNERGIE

Le gaz naturel veut "manger" du fioul

Selon GRDF, on estime que 1,1 millionde logements pourraient passer au gaz sur les 4,1 millions de logements chauffés au fioul (750 000 maisons individuelles et 350 000 ogements collectifs).

En 2020, le fournisseur d'énergie a accompagné la conversion du fioul vers le gaz de 30 750 logements existants (dont 13 600 en chauffage collectif), permettant une réduction annuelle de 80 500 t de CO_2. L'objectif est fixé à 40 800 logements pour l'année 2021.

Cette année encore, l'État propose des mesures incitatives au remplacement des anciennes chaudières fioul dont peuvent notamment bénéficier les chaudières gaz très haute performance énergétique (THPE) et les PAC hybrides gaz. Ces aides favorisent les conversions en maisons individuelles. Et la PAC hybride, solution très peu choisie par les utilisateurs (ou très peu prescrite par les installateurs), est largement favorisée en termes d'aides financières. À titre de comparaison (profil ménage violet à partir du 1er juillet 2021) avec le remplacement par une chaudière THPE, le total des aides est de 40 % pour le système hybride contre seulement 9 % pour une chaudière simple. À méditer. ● M. W..

FORMATION

Ventilation double flux : le Campus Zehnder certifié

La ventilation double flux est portée par la crise sanitaire et les exigences de la future réglementation RE 2020. Pour assurer des installations de ventilation de qualité, conformes aux exigences en matière de qualité d'air intérieur et de confort, la montée en compétence et la reconnaissance des professionnels de la filière est devenue un enjeu majeur et ne peut se faire que par une formation dédiée, qui n'existait pas jusqu'à aujourd'hui.

Le Campus Zehnder, centre de formation agréé basé à Évry (91), vient d'obtenir la certification par France Compétences de son cursus de spécialisation en VMC double flux, une première en France dans le secteur.

Éligible au compte personnel de formation, ce cursus s'adresse aux artisans travaillant déjà dans le secteur ou en reconversion professionnelle, et/ou aux étudiants souhaitant se spécialiser dans les systèmes de ventilation double flux. Elle est également ouverte à toute personne de niveau Brevet des collèges. D'une durée de 56 h, le module est décomposé en 6 blocs de compétences, faisant chacun l'objet d'un examen.

Le Campus Zehnder met à disposition tous les détails de cette formation sur https://lecampuszehnder.fr ● M. W.

INVESTISSEMENT

KWB double sa capacité de production

Le fabricant de chaudières bois vient d'investir environ dix millions d'euros pour le développement de ses activités. Le groupe prévoit notamment la construction d'un bâtiment de deux étages pour accroître la capacité de production de son site de Sankt Margarethen an der Raab, en Autriche. Le directeur général, Helmut Matschnig, explique : « *L'extension est devenue nécessaire en raison de la demande mondiale croissante… 80 % de nos chaudières sont exportées* ». Pour l'industriel, l'augmentation de la demande est notamment très forte en Europe : « *Les nouvelles ambitions européennes pour le climat poussent inexorablement les énergies fossiles vers la sortie et encourage le développement des énergies vertes. Et divers pays soutiennent ce basculement via des politiques de subvention des renouvelables. C'est pourquoi nos solutions de chauffage de haute technologie sont actuellement très demandées* ».

Future extension de l'usine KWB, en Autriche

Toutefois, malgré ce nouveau bâtiment, KWB devrait à nouveau atteindre les limites de ses capacités à l'automne prochain ; c'est pourquoi le groupe prévoit d'ores et déjà d'investir dans une prochaine extension dès l'année prochaine. ● M. W.

PURIFICATION DE L'AIR

Panasonic mise sur sa technologie nanoe X pour booster ses ventes

Lancée en 2003 sur le marché, la technologie nanoe est plus que jamais sur le devant de la scène chez Panasonic. Le fabricant a en effet présenté, fin avril, les résultats de tests réalisés par un laboratoire indépendant sur la nouvelle version de la technologie nanoe X qui équipe les climatiseurs Etherea face au virus SARS-CoV-2. Celle-ci permet de supprimer le coronavirus d'une gaze contenue dans une boîte de 45 l. Un deuxième test, effectué dans une pièce de 6,7 m³, a montré que le coronavirus a été inhibé à hauteur de 90 % en 8 heures et de 99,78 % en 24 heures.

Pour Uwe Sprengart, de l'équipe technique de Panasonic, « *l'amélioration de la qualité de l'air s'effectue à l'extérieur de l'unité de climatisation en propulsant activement des radicaux hydroxyles dans la pièce. La technologie permet ainsi d'inhiber de manière proactive certains virus, bactéries et odeurs, et ne lutte pas uniquement contre eux une fois qu'ils sont aspirés dans l'unité de climatisation. En agissant aussi sur les surfaces et les textiles pour réduire les odeurs et inhiber les bactéries, les moisissures et certains virus, ces particules permettent de véritablement changer la donne* ».

Un levier de croissance

À l'initiative de cet événement, Enrique Vilamitjana, directeur général de Panasonic Europe, souligne les nouvelles opportunités de croissance qu'offre nanoe X. Pour lui, cette technologie est essentielle au marché de la climatisation, car elle augmente les ventes des modèles qui en sont équipés de près de 50 %. Cette tendance va également s'étendre aux marchés résidentiels et tertiaires et ce dans toutes les principales régions d'Europe. Cette technologie, qui était en option sur certains modèles, va désormais être installée de série. Elle équipera notamment le modèle mural haut de gamme Etherea XKE, dont toute la construction est aussi revue. Parmi les nouveautés, une plus grande compacité et un design revisité avec un meilleur contrôle du flux d'air. Autre avantage mis en avant par Panasonic : la faible consommation de cette technologie. « *Grâce aux particules libérées par nanoe X (même en mode ventilation) qui utilisent uniquement 25 W d'électricité, les unités consomment peu d'énergie et ne nécessitent aucune maintenance. Cette technologie nous offre des possibilités infinies pour différents types de pièces et d'espaces, afin de garantir un environnement plus propre. L'avenir de nanoe X est particulièrement prometteur* », conclut de son côté Paul Aitchinson, responsable produit et expert technique de Panasonic. ● J. B.

Une augmentation des ventes des modèles qui en sont équipés de près de 50 %

Vite !

ÉVÉNEMENT

Le Bois-énergie à l'honneur

La deuxième Journée Bois-Énergie, organisée par le Cibe, Amorce, la Fedene, la FNCCR, Propellet France, le SER et le Syndicat français des chaudiéristes biomasse s'est déroulée le mardi 18 mai 2021 en version digitale. À destination des décideurs politiques, institutionnels, parlementaires, journalistes, parties prenantes et porteurs de projets, cette édition 2021 a été l'occasion de rappeler les enjeux liés au développement du bois-énergie en présentant des résultats concrets, des projets exemplaires et la dynamique de la filière sur nos territoires. Les replays des cinq tables rondes sont à retrouver sur le site du Cibe.

CHAUFFAGE BOIS

Le groupe Seguin rachète et s'agrandit

Avec près de 60 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020, le groupe Seguin poursuit, année après année, son développement en s'appuyant tout d'abord sur de la croissance externe. Après les entreprises JC Bordelet, Axis, la start-up Speeta, puis la prise de contrôle du fabricant danois Hwam en 2019, le fabricant français de cheminées et de solutions de chauffage au bois a acquis Thermolab l'année dernière. De plus, le groupe a officialisé en janvier 2021, l'absorption de la société Vulx pour se doter d'une véritable gamme outdoor. Seguin a également conclu des alliances stratégiques avec des acteurs européens comme Piazzetta en Italie, spécialisés dans les appareils à granulés et Lohberger en Autriche, leader du marché des cuisinières à bois. Face à la crise sanitaire de 2020, l'entreprise a décidé de maintenir sa production et ses services dédiés à ses clients (logistique, hotline, accompagnement et des formations à distance). Afin d'accompagner son développement, le groupe auvergnat s'apprête à intégrer les nouveaux locaux de 900 m² de son siège social basé au cœur de l'Auvergne, à Randan.

Une nouvelle unité de production

Le groupe annonce aussi la construction d'une nouvelle unité de production sur son site dédié aux appareils en acier à Belley (01). Cet investissement permettra de répondre à la demande croissante, sur cette ligne de produit. Il fait partie intégrante de la politique d'amélioration continue des outils de production. Ce nouveau bâtiment, qui sera opérationnel en juillet 2021, sera entièrement chauffé grâce à une chaudière à granulés. « *C'est un projet qui correspond bien à une manière plus raisonnée de concevoir le développement : pas d'emprise au sol supplémentaire, puisque nous compensons chaque m² construit par de la revégétalisation de nos surfaces industrielles, et une part importante pour les espaces d'échange et de vie en commun* », explique Aymeric de Galembert, président du groupe Seguin. Alors que la réglementation Ecodesign 2022 entrera en vigueur le 1er janvier prochain pour les appareils domestiques à biomasse, le fabricant a prévu une mise à jour importante de l'ensemble de ses gammes. ● J. B.

CHIFFRES CLÉS 2020

- 60 millions d'euros de CA consolidé
- 220 collaborateurs
- 4 unités de production, dont 3 en France et 1 au Danemark
- 30 000 appareils de chauffage vendus

UNE NOUVELLE CORDE À SON ARC

Hellio s'attaque à la PAC avec 3 grandes marques

© Daikin

Après la chaudière à granulés et la chaudière gaz, Hellio se lance dans la pompe à chaleur. L'entreprise spécialisé dans la rénovation énergétique propose désormais une offre clés en main de pompes à chaleur (PAC) air-eau pour le remplacement des chaudières fioul, charbon et gaz. Pour l'accompagner sur ce type de produits, Hellio s'appuie sur trois industriels : Daikin, Saunier Duval et Viessmann. Les besoins sont immenses puisqu'à partir du 1er janvier 2022, il sera impossible de faire installer des systèmes de chauffage consommant principalement des combustibles à haut niveau d'émissions de gaz à effet de serre. Tout comme la chaudière à granulés, la pompe à chaleur offre une alternative comme mode de chauffage plus vertueux. Dans les faits, Hellio joue le rôle d'accompagnateur tout au long des travaux. Une visite technique gratuite et sans engagement est d'abord réalisée par un artisan RGE local, partenaire de Hellio, chez le particulier afin d'auditer l'installation en place (vérification des normes) et de préconiser la meilleure solution en fonction des besoins des occupants et de la configuration du logement. Grâce aux recommandations techniques de l'artisan, un devis personnalisé est ensuite envoyé par mail sous 72 heures. Hellio se charge de faire réaliser les travaux par les artisans partenaires de son réseau, qualifiés RGE, à qui il fournit les équipements. Mandataire de l'Anah depuis juillet 2020 et délégataire des Certificats d'économies d'énergie (CEE), Hellio est en mesure de pouvoir déduire le montant des aides de MaPrimeRénov' et des Certificats d'économies d'énergie directement du devis.

Le soutien de trois industriels

« *Pour composer notre offre intégrée, nous avons veillé à sélectionner des pompes à chaleur au design soigné, silencieuses, fournissant le chauffage et l'eau chaude sanitaire, avec des modèles monobloc et bibloc pour intervenir dans toutes les régions de France en fonction des températures* », précise François Crémière, chef de projet chauffage Hellio. L'offre de l'entreprise comporte ainsi différents modèles proposés par Daikin, Saunier Duval et Viessmann.

« *Nous nous réjouissons de cette collaboration commerciale avec Hellio, lequel vise à densifier le parc de pompes à chaleur en France, dans la lignée des ambitions de la loi sur la transition énergétique et du pacte vert de l'Union européenne* », souligne Cyril Boiron, senior manager SBU Heating Daikin. Pour accompagner cette nouvelle offre, Hellio a mis son site internet à jour afin de promouvoir les bénéfices de ce type de générateur. ● J. B.

Vite !

PROMOTION

Acova veut séduire les particuliers

Du 15 mai au 18 septembre 2021, Acova propose à tous les clients particuliers d'opter pour l'élégance des radiateurs sèche-serviettes Acova Karena Spa, grâce à son opération promotionnelle. Pour tout achat d'un appareil de la gamme Karena Spa auprès d'un revendeur, le particulier obtient un remboursement de 30 à 50 euros (suivant modalités).

Vite !

VÉHICULES ÉLECTRIQUES

Hager lance ses nouvelles bornes de charge

En 2021, Hager renouvelle son offre de solutions de charge pour véhicules électriques, avec le lancement de quatre nouvelles références de bornes witty. Ces modèles, au design innovant, se distinguent par une mise en œuvre facilitée pour l'installateur, et une utilisation plus intuitive pour l'utilisateur. Hager, l'un des pionniers des bornes de charge dès 2013, renforce ainsi sa présence sur le management de l'énergie.

AUTOCONSOMMATION

100 000 clients raccordés

Au 1er trimestre 2021, Enedis a recensé plus de 100 000 clients raccordés en autoconsommation individuelle. À ces raccordements, il faut ajouter près d'une centaine d'opérations d'autoconsommation collective actives ou à venir courant 2021. Alors qu'en 2015, l'opérateur comptait seulement 3 000 installations d'autoconsommation individuelle, le rythme de raccordement s'est accéléré de manière exponentielle ces cinq dernières années.

NOMINATION

Thierry Trouvé demeure le directeur général de GRTgaz

Le conseil d'administration du 7 mai 2021 a reconduit Thierry Trouvé en qualité de directeur général de GRTgaz pour un mandat d'une durée de 4 ans. « *L'objectif de parvenir à un système gaz 100 % neutre en carbone en 2050 passera par une compétitivité accrue des filières de gaz renouvelables et une capacité à convertir une partie du réseau existant pour transporter l'hydrogène* », a déclaré Thierry Trouvé au moment de sa réélection.

RÉFORME RGE

Qualifelec adapte ses qualifications

Après deux années de travail, la réforme de la qualification RGE est entrée en vigueur au 1er janvier 2021. Ce dispositif fait l'objet d'une refonte globale, voulue par les pouvoirs publics, avec une volonté claire de renforcer la lutte contre la fraude et l'éco-délinquance. Qualifelec, l'organisme de qualification des électriciens, s'est adapté à cette réforme avec notamment quatre nouveaux types de qualifications RGE : radiateurs électriques, dont régulation, ventilation mécanique, pompe à chaleur (chauffage) et chauffe-eau thermodynamique. Dans la perspective du renforcement des contrôles, deux qualifications sont considérées comme « *critiques* » : pompe à chaleur et chauffe-eau thermodynamique, tandis que les deux autres sont désignées comme « *non-critiques* ».

Contrôles renforcés

Afin de faciliter les démarches de toute entreprise désireuse d'obtenir la mention RGE, Qualifelec a conçu deux référentiels distincts : un référentiel RGE pour les catégories de travaux non critiques (radiateurs électriques, dont régulation et ventilation mécanique) et un référentiel RGE pour les catégories de travaux critiques (pompe à chaleur, dont chauffage et chauffe-eau thermodynamique).

L'un des objectifs de la réforme RGE est de s'assurer de la qualité des travaux à travers le renforcement des contrôles qui s'appuie sur deux nouveaux principes : la sélection aléatoire des chantiers audités (pour toutes les entreprises) et l'organisation de deux audits au lieu d'un (seulement pour les catégories de travaux critiques). Concernant la sélection aléatoire des chantiers audités, Qualifelec doit constituer un répertoire de cinq chantiers RGE par entreprise pour réaliser ces audits aléatoires. « *Dans cette perspective, nous pouvons demander la transmission des données des chantiers déclarés auprès des administrations de l'État, l'Anah, et la SGFGAS. Les deux audits pour les catégories de travaux critiques sont réalisés au cours du cycle de qualification, le premier audit dans les 24 mois qui suivent l'attribution du label RGE. Les catégories de travaux non critiques restent soumises à un seul audit* », explique l'organisme. En cas de non-conformité majeure, un nouvel audit pourra être déclenché par l'organisme de qualification. Un complément de formation de l'entreprise pourra également être exigé. Par ailleurs, la réforme RGE prévoit également que l'organisme de qualification puisse agir en cas de signalement d'une entreprise ou de réclamation d'un tiers. ● J. Becam

ÉLECTRICITÉ VERTE

Les Français demandent plus de transparence

La crise sanitaire actuelle a-t-elle accéléré le développement d'une conscience écologique chez les Français ? Soucieux de leur impact individuel, 77 % d'entre eux déclarent avoir changé certaines de leurs habitudes de consommation ces 24 derniers mois dans un souci de respect de l'environnement*. Ils font alors figurer en tête de leurs préoccupations la réduction de leurs déchets (46 %) et de leur consommation d'énergie (40 %) devant la réduction de la consommation d'eau ou même des changements d'habitudes alimentaires. Concernant la fourniture d'électricité, les Français semblent assez ouverts à la perspective de changer de fournisseur. Ainsi, au cours de ces 12 derniers mois, 24 % d'entre eux en ont changé ou ont envisagé de le faire. Et 48 % d'entre eux vont plus loin en plaçant parmi leurs priorités le choix d'une électricité plus verte.

Plébiscite pour une électricité 100 % verte

Les Français prônent une transparence totale de la part des fournisseurs sur la provenance de l'électricité issue des offres vertes. 83 % des Français considèrent ainsi qu'ils devraient être informés du détail de cette provenance et plus de la moitié (53 %) que cette information devrait systématiquement être mentionnée dans les communications du fournisseur. Pour la majorité des personnes interrogées, la présence du nucléaire dans les offres d'électricité verte ne fait d'ailleurs pas débat : c'est non. Même si seuls 13 % des Français ont souscrit à une offre d'électricité 100 % renouvelable à ce jour, 79 % de ces derniers se disent prêts à en changer pour une offre garantie sans nucléaire. Et plus d'un tiers des Français se dit prêt à payer plus cher pour une offre 100 % EnR. De manière générale, si le tarif, l'origine française, ainsi que la nature renouvelable des énergies sont les principaux critères de choix d'une offre d'électricité verte, d'autres attentes émergent : pour près d'un quart des Français (23 %), le choix d'une offre d'achat de l'électricité selon une démarche « *équitable* » auprès des producteurs figure dans le "top 3". 19 % des Français souhaitent aussi pouvoir compter sur l'expertise de leur fournisseur en matière de transition énergétique. ● J. B.

*** D'après une étude OpinionWay commandée par Enercoop, fournisseur d'électricité verte.**

OPÉRATION COMMERCIALE

Fluke fait des cadeaux

L'entreprise spécialisée dans les outils de diagnostic et de mesure électroniques compacts destinés aux professionnels revient avec sa promotion déjà mise en place du 1er septembre au 15 décembre dernier. Fluke propose un produit offert aux clients qui ont acheté des produits entre le 15 évrier 2021 et le 30 juin 2021. De nouveaux modèles sont proposés pour chacun des huit niveaux d'outils gratuits. Ils sont classés en fonction de la valeur de l'achat éligible, la valeur la plus basse étant fixée à 200 €. Chaque niveau comprend une gamme fixe de produits à demander, en fonction de la valeur de l´achat original effectué auprès d'un distributeur agréé Fluke. Les produits suivants sont inclus dans l´opération : les outils de test électriques et industriels Fluke, les produits Fluke Networks et les produits Fluke Calibration. L'opération est à retrouver sur le site www.fluke.fr/freefluke. ● J. B.

TECHNOLOGIE

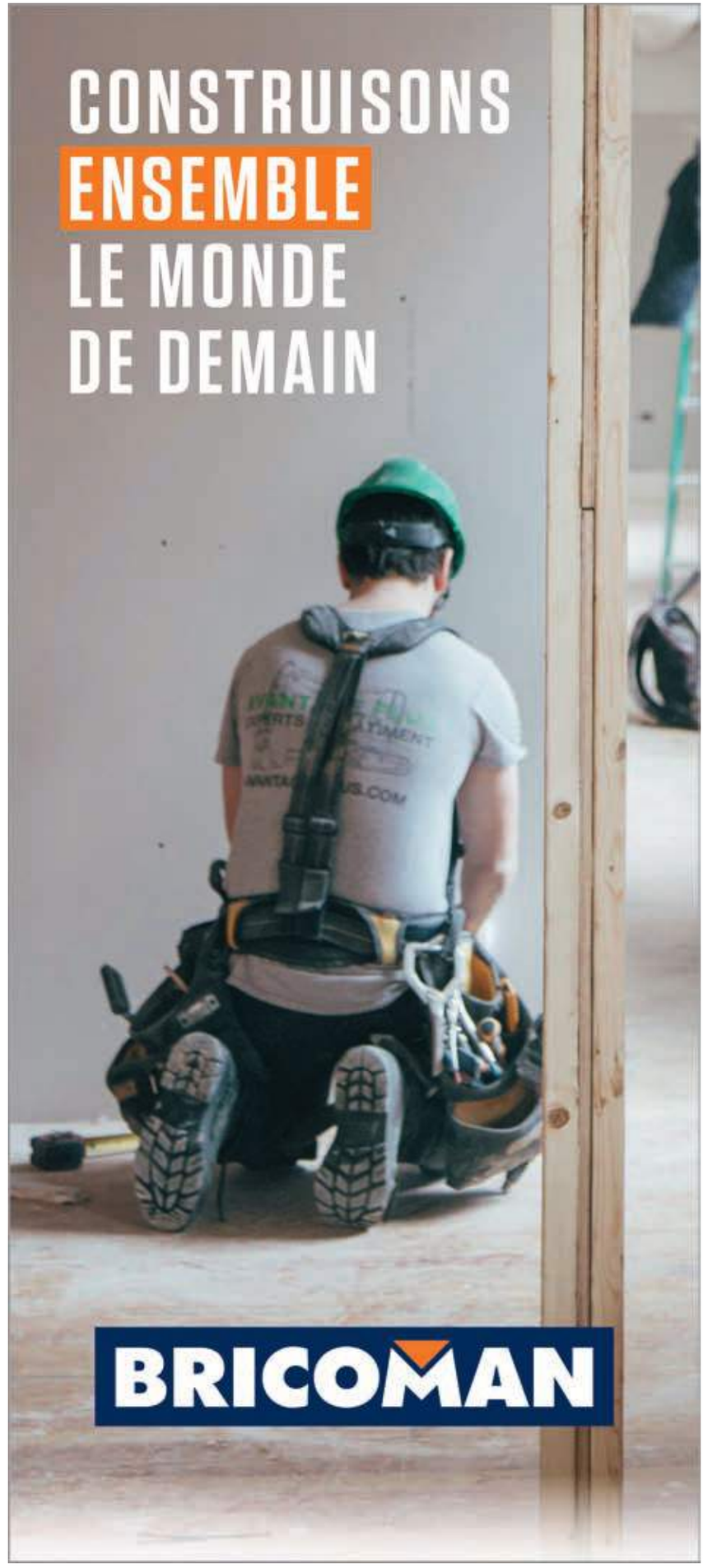
L'éclairage en un tour de main

Développée par Jung France, la technologie Plug & Light a pour objectif de simplifier la modification de l'éclairage dans une pièce. Elle permet de remplacer en un tour de main le spot par l'applique et inversement, ainsi que de régler l'intensité, la chaleur et la direction de l'éclairage. L'installation des lampes Plug & Light est simple : les lampes sont fixées à la prise électrique à l'aide d'un aimant ainsi la fixation et le changement des différents modules lumineux se font rapidement. Les modules Led s'adaptent à la prise d'alimentation lumineuse et l'intensité de la lumière devient alors modulable. Une fois installé, le module Led pivote à 360° et peut être changé aussi simplement qu'une ampoule et ce, même en cours de fonctionnement. « *Le système ouvert de Plug & Light est compatible avec toutes les prises électriques européennes courantes. Cela permet aux fabricants de systèmes d'éclairage et de domotique de développer leurs propres luminaires ou leurs propres prises* », souligne Jung. La basse tension de 12 V rend le système sans danger pour les enfants, une protection pour le démontage est également disponible. Le système ouvert est composé d'un appareil encastré, d'un cadre, d'une plaque centrale avec le design d'interrupteur sélectionné, ainsi que d'une applique lumineuse. ● J. B.

BOX MULTI-PROTOCOLE

Nice à la conquête de la domotique

Après avoir racheté en 2018 Fibaro, une entreprise polonaise spécialisée dans l'industrie de l'IoT (internet des objets), Nice lance Yubii Home, une « *nouvelle expérience de la maison intelligente* » qui permet de contrôler le confort et la sécurité d'une maison grâce à un hub unique. La box domotique Yubii Home est la première passerelle qui lie les technologies Nice, Fibaro et elero (d'ici à la fin d'année), et qui est ouverte à l'intégration de dispositifs tiers grâce à sa compatibilité avec les protocoles Z-Wave et wifi. Spécialisée dans le secteur de l'automatisation de l'habitat, la marque italienne Nice vise ainsi un nouveau marché : celui de la domotique avec comme argument principal la compatibilité avec plus de 3 000 appareils d'autres marques. Ce nouveau système peut prendre en charge une caméra IP et jusqu'à 5 dispositifs via le cloud. De plus, la marque annonce la possibilité de configurer des combinaisons d'actions et des scénarios. ● J. B.



CONCENTRATION

Alpagroup, un futur géant de l'aménagement intérieur

Alsapan et P3G Group ont annoncé leur rapprochement pour donner naissance à Alpagroup. Les deux industriels français d'ameublement et d'aménagement intérieur vont ainsi donner naissance à un géant du secteur qui comptera 4 300 salariés dans le monde, dont 2 000 en France, et 19 usines implantées en France, en Roumanie, aux États-Unis et en Asie. Une étape importante dans le développement de ces deux entreprises familiales. Rappelons en effet que P3G Group a été fondé en 2008 par Jean-Charles Parisot, petit-fils de Jacques Parisot, fondateur du groupe éponyme basé en Haute-Saône, alors qu'Alsapan a été créé en 1972 par un menuisier alsacien, dont l'actuelle présidente Cécile Cantrelle est la petite-fille. Deux dirigeants qui ont eu l'idée de ce rapprochement il y a plusieurs années, constatant une réelle complémentarité de leurs activités ainsi qu'une forte proximité culturelle de leurs groupes respectifs, issus d'histoires entrepreneuriales de deux familles de l'Est de la France. L'objectif étant de répondre aux attentes d'un marché en mutation où les clients sont moins nombreux mais plus importants, avec une attente forte autour de la sécurité d'approvisionnement.

Cécile Cantrelle, présidente d'Alsapan et Jean-Charles Parisot, président de P3G, ont trouvé de nombreuses raisons de sceller une alliance.

Objectif Top 5 européen

Avec cette alliance, il s'agit de positionner leurs activités industrielles dans une stratégie de long terme pour se placer parmi les cinq premiers européens.

Alpagroup interviendra sur toute la chaîne de production du meuble et des éléments d'aménagement de la maison, de la production du panneau de particules jusqu'au produit fini. Alpagroup produira ainsi plus de 10 millions de meubles par an et 12 millions de mètres carrés de parquet en bois et de revêtement de sol vinyle et stratifié. Cécile Cantrelle, présidente d'Alsapan s'est félicitée de ce rapprochement : « *Nos valeurs sont communes : responsabilité, agilité industrielle, création et innovation. Notre mission sera donc de proposer à nos clients des produits innovants et respectueux de l'environnement.* » Même enthousiasme chez Jean-Charles Parisot, président de P3G Group qui s'avoue très heureux des perspectives de développement que cette alliance ouvre, ajoutant vouloir « *mener cette croissance de façon raisonnée dans le respect des valeurs de l'entreprise* ».

La direction d'Alpagroup sera partagée entre les deux familles alors que cette alliance reste soumise à l'approbation de l'Autorité de la Concurrence qui devrait rendre son avis dans les prochains mois. ● F. Guidicelli

FICHE D'IDENTITÉ

- **4 300 salariés dans le monde, dont 2 000 en France**
- **19 usines**
- **12 millions de mètres carrés de revêtements de sols (parquets, stratifiés, vinyles) par an**

MERCHANDISING

Ferrari repense ses outils d'aide à la vente

Privilégier un parcours client didactique et expérientel. C'est avec ces objectifs que le groupe Serge Ferrari a développé un nouveau corner pour valoriser son offre de protection solaire. Ce "Texlab" modulable permet de promouvoir les trois univers produits du groupe : stores intérieurs, stores extérieurs et univers de la terrasse. Véritable matériauthèque intégrant toute la palette matières-couleurs de la gamme Soltis, cet espace invite le client à devenir acteur de son projet en manipulant les échantillons sur une table à sa disposition. L'expérience est enrichie par la présence d'un écran interactif et tactile permettant d'avoir accès au configurateur de pergola du groupe et à un showroom virtuel. À noter : ce "Texlab" est fabriqué dans une menuiserie collaborative près de Lyon et les matériaux utilisés sont d'origine naturelle, issus de forêts gérées durablement. La structure non visible du mobilier est quant à elle composée de chutes de récupération pour diminuer l'empreinte environnementale de ce nouvel outil d'aide à la vente. ● F. G.

Le nouveau corner Serge Ferrari doit faciliter le parcours client.

FICHE D'IDENTITÉ GROUPE SERGE FERRARI

- **CA 2020 : 195,3 millions d'euros**
- **1 000 collaborateurs**
- **Domaines d'activité : toiles composites pour l'architecture tendue, structures modulaires et la protection solaire**
- **Marques : Serge Ferrari et Verseidag**

ROADSHOW

Bostik part en tournée

L'Expérience Tour Bostik, c'est parti ! Pour trois mois et 5 000 km sur les routes de France afin d'aller au contact des professionnels du Bâtiment et de la construction. Du 18 mai au 30 juillet, de Brest à Strasbourg en passant par Toulouse et Lyon, le Camion Bostik a coché plus de 30 dates où il sera présent sur le parking de plusieurs clients partenaires du Tour, pour exposer toutes ses gammes de produits pour la construction. L'occasion pour les artisans et personnels des agences de découvrir les innovations en préparation des sols, colles sols, colles parquets et colles murales. Un programme qui débute dès 7 heures du matin autour d'un café puis d'un moment d'échanges pour partager les problématiques chantier et découvrir les innovations tout en visitant le showroom. À partir de midi, place à la convivialité avec un déjeuner offert et la distribution de nombreux cadeaux avant de procéder au tirage au sort du grand gagnant d'une trottinette électrique pour toutes les personnes inscrites au Smart Club Pro. ● F. G.

Le roadshow Bostik est parti le 18 mai pour s'arrêter le 30 juillet ; trois mois de rencontres instructives et conviviales avec les pros de la construction.

CHALLENGE

AkzoNobel veut continuer à innover

À travers son challenge Paint The Future, AkzoNobel souhaite mettre en avant sa capacité d'innovation et susciter des vocations.

Avec une augmentation de 10 % (+16 % à taux de change constant) de son chiffre d'affaires au premier trimestre 2021, le groupe AkzoNobel ne connaît pas la crise. Le président Thierry Vanlancker a déclaré être très fier de la manière avec laquelle ses équipes continuent de servir les clients, tout en faisant face à d'importantes ruptures. Thierry Vanlancker qui n'a pas caché sa stratégie pour continuer à performer à l'avenir : « *Nous resterons concentrés afin de compenser la hausse des prix des matières premières par des initiatives de prix et une discipline en matière de coûts, pour résister à cette vague et nous appuyer sur nos fondations solides pour faire de la croissance* ».

Paint The Future, version 2

AKzoNobel qui multiplie les initiatives pour promouvoir la peinture en renouvelant notamment pour la deuxième année son challenge "Paint The Future" (peindre le futur). Un défi mondial qui s'adresse aux start-up avec un programme 2021 qui s'ajoute au succès du premier défi Paint the Future lancé en 2019, aux deux concours régionaux organisés au Brésil et en Chine, aux initiatives menées auprès des fournisseurs et des collaborateurs d'AkzoNobel. Des programmes qui ont déjà permis de générer 18 projets. « *La nouvelle stratégie de notre entreprise s'appuie sur des fondations solides et sur une ambition d'être pionnier pour croître et innover* », précise Thierry Vanlancker. « *C'est donc le moment idéal pour lancer la deuxième édition de notre défi mondial auprès des start-up. Nous avons hâte de voir les projets de collaboration qu'elles vont nous proposer afin de nous aider à protéger et sublimer des surfaces pour nos clients.* » Les jeunes pousses sont invitées à soumettre leurs projets répondant aux cinq thématiques du concours : amélioration de fonctionnalités, expérience client, application intelligente, solutions d'économie circulaire, production et supply chain intelligentes. Jusqu'au 20 juillet, les candidatures * seront examinées afin de sélectionner des finalistes qui seront invités à un évènement en fin d'année 2021 au cours duquel seront annoncés les gagnants. ●

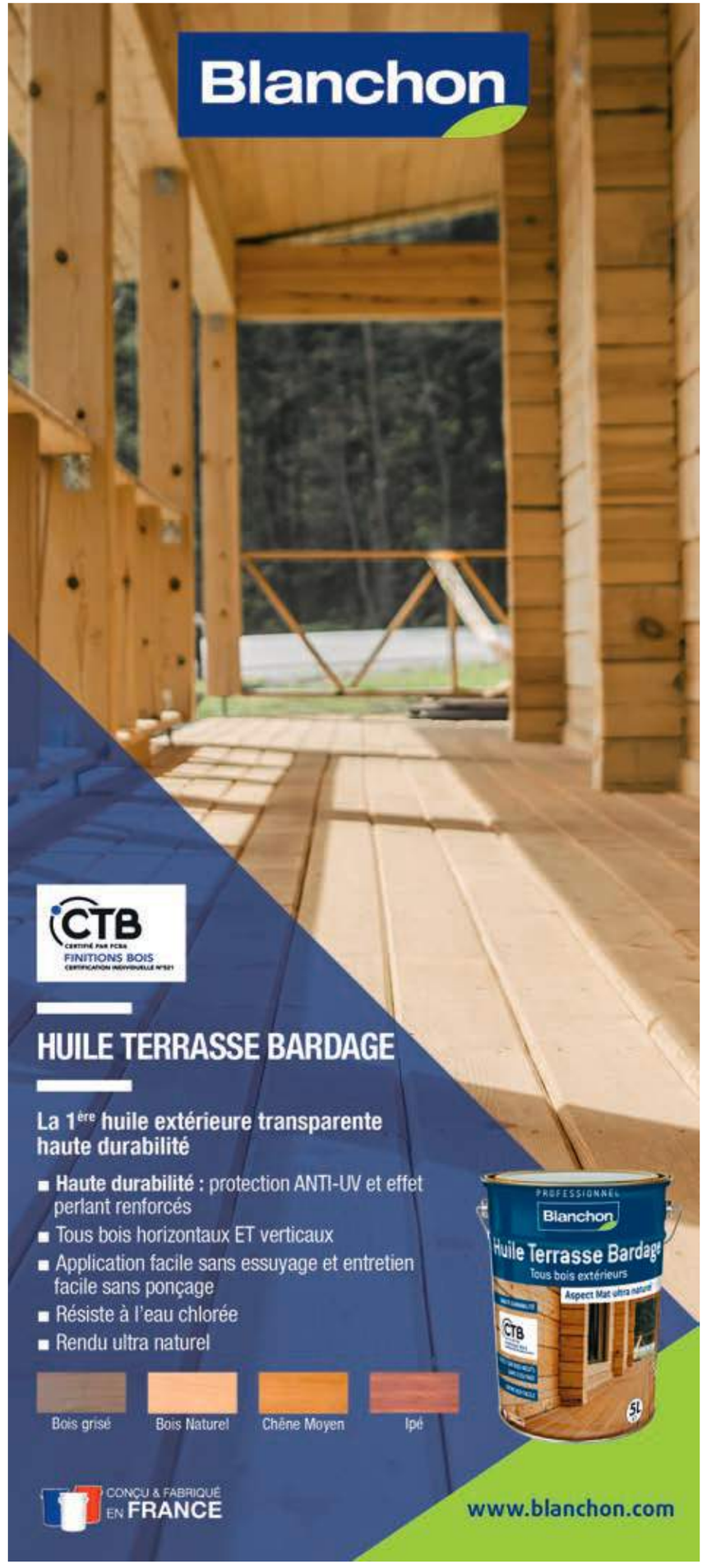
F. G.

Vite !

VITE FAIT !

Sifisa s'attaque à la verrière sur mesure

Si Sifisa comptait déjà la verrière standard à son catalogue, l'entreprise a décidé de créer un atelier dédié à la fabrication de verrières sur mesure et de lancer la commercialisation de cette gamme début mai. Une manière de répondre à une tendance incontournable de la décoration d'intérieur. Une gamme déjà complète avec des solutions fixes sur bâti, en angle ou en cloisons. Celle-ci étant amenée à évoluer dans les mois qui viennent pour s'adapter à la demande client.



Vite !

HYPER-PROXIMITÉ CLIENTS

Rexel descend aux parkings

Le distributeur place beaucoup d'espoirs dans son projet Rexel Express. Ouverte l'été dernier à Saint-Ouen (93) cette plateforme de 4 000 m² est une sorte de drive géant. Pour optimiser la gestion du "dernier km" dans la capitale, l'enseigne teste un mode de livraison dans des parkings souterrains parisiens en s'appuyant sur un réseau de livreurs parisiens agréés. La stratégie consiste à être « *au plus près des lieux de consommation en équipements électriques et solutions multi-énergie* ».

EPI

Protecthoms se muscle au Nord

Piloté par Laurent Lairy depuis sa création en 1993, le groupe familial mayennais poursuit sa "croisade" pour accentuer la visibilité de ce qu'il appelle « *les EPI Premium 100 % socialement responsables, propres, traçables et labellisés par une charte RSE* ». Son enseigne a noué au début du printemps un contrat commercial avec la centrale d'achat public régionale Cap'Oise Hauts-de-France. L'accord porte aussi sur pour les services associés : marquage, broderie, sérigraphie, pose de flex, mise à la taille, paquetages individuels, dotations d'EPI…

CESSION

Lapeyre : fin de feuilleton !

Signé fin 2020, l'accord de vente des 126 magasins Saint-Gobain au fonds de retournement Mutares devait être initialement scellé au cours du 1er trimestre 2021. Face aux réticences des salariés, la vente ne sera effective que d'ici à la fin juin. Ex-P-dg du groupe Conforama et de Kingfisher France (Castorama…), Marc Ténart prendra les rênes du réseau. Pour rassurer les salariés de Lapeyre, il s'est engagé début mai à ce qu'il n'y ait « *aucune fermeture de magasin, ni de site industriel* d'ici… fin 2022 ». La France est le 2e pays le plus important dans le portefeuille de l'allemand Mutares. Début 2021, il a déjà conclu la reprise de Carglass Maison notamment.

RACHAT STRATÉGIQUE DANS LA FILIÈRE BOIS & PANNEAUX

Saint-Gobain négocie pour absorber Panofrance

Alors que le bois de construction a la vente en poupe à l'aube de la future RE 2020, les 30 agences Panofrance devraient rejoindre les 46 sites Dispano de DMBP, la filiale bois, panneaux et dérivés de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France). En tout cas, c'est ce qu'a annoncé le 11 mai le leader mondial Saint Gobain, actuellement « *en négociations exclusives* » avec le groupe occitan Chausson basé en Haute-Garonne, près de Toulouse. Quatre ans après avoir intégré 84 agences Réseau Pro situées dans le Sud de la France, l'ETI familiale révélait, début 2020, se renforcer au nord de la Loire avec le rachat des 133 dépôts du groupe Bois & Matériaux. Aujourd'hui, il va s'en délester.

Annoncée conjointement, cette cession à SGDB France, encore soumise aux instances représentatives du personnel et aux autorités de la concurrence, devrait se concrétiser au 4e trimestre 2021. « *Grâce à cette densification de notre présence territoriale très complémentaire géographiquement, nous allons mieux répondre au développement de la construction neuve à ossature bois, mais aussi au marché des extensions et surélévations* », argumente Patrice Richard qui préside SGDB France.

© Photos-Camions.com

160 M€
C'est le CA HT réalisé par Panofrance en 2020 avec ses plus de 600 salariés.

Si ce n'est pas la première incursion de Saint-Gobain dans le négoce de bois, la reprise de Panofrance – spécialiste bois-panneaux pour la construction et l'agencement intérieur – va nettement renforcer son pôle DMBP.

Consolidation encore et toujours

Cette ambition du pôle Distribution Bâtiment est bien sûr en ligne avec celle de sa maison mère Saint-Gobain qui, récemment, s'est déjà traduite par une prise de participation majoritaire dans la société allemande Brüggemann. En officialisant l'opération mi-mars dernier, le repreneur a mis la main sur un chiffre d'affaires de près de 40 M€ HT en 2020 et un effectif d'environ 150 salariés. À l'époque, l'état-major de Saint-Gobain a présenté cette marque allemande comme étant le « *spécialiste de la fabrication et de l'installation de solutions de construction modulaire en bois clés en main pour la construction neuve et la rénovation* ».

Sous son enseigne nationale Dispano notamment, DMBP* fédère à ce jour un réseau de 46 points de vente réalisant environ 380 M€ HT de chiffre d'affaires annuel. Avec les 30 Panofrance, elle se renforcerait de 160 M€ de ventes additionnelles. Ce rachat « *stratégique* » répond aussi à un marché français de la distribution bois et dérivés qui est toujours en pleine consolidation sous le jeu des alliances entre groupements et négociants indépendants pour créer des effets volume, à l'image, entre autres, de Nébopan et Sylvalliance. Après douze mois de rodage, ces deux principaux acteurs de la filière bois (un peu plus de 40 % des ventes en France) avaient officialisé la création de Woodalliance : en somme, un « "Pacs" pour massifier les achats » qui pourraient aboutir à des mutualisations sur d'autres sujets transversaux. ● M.-L. Barriera

*** DMBP détient aussi les enseignes CIBM, CBC et Fabre & Lebeau.**

UN NOUVEL ACTEUR DE L'E-COMMERCE

Screwfix.fr débarque en France

C'est parti ! La pépite du groupe britannique Kingfisher, Screwfix, qui vise les pros du Bâtiment et les bricoleurs lourds, fait ses premiers pas dans l'Hexagone depuis avril. En mode 100 % web pour l'instant, l'enseigne phygitale* arrive avec un peu moins de 10 000 références lors de son lancement hexagonal contre 32 000 dans les pays où elle est déjà implantée. Que ce soit en outillage, quincaillerie, fixations, EPI, peinture, électricité…, la politique de prix, elle, se veut « *compétitive* ».

Les produits peuvent être commandés en ligne et livrés à domicile ou sur chantier sous deux à trois jours. Pour toute commande supérieure à 50 € TTC, la livraison est gratuite. Outre-Manche où est né le concept, Screwfix qui vise à terme 900 magasins sert surtout une clientèle BtoB. Le succès y est phénoménal. Avec plus de 2 Md£ (2,32 Md€) de ventes par an, son chiffre d'affaires est comparable à celui de Brico Dépôt (2,3 Md€ en 2020) !

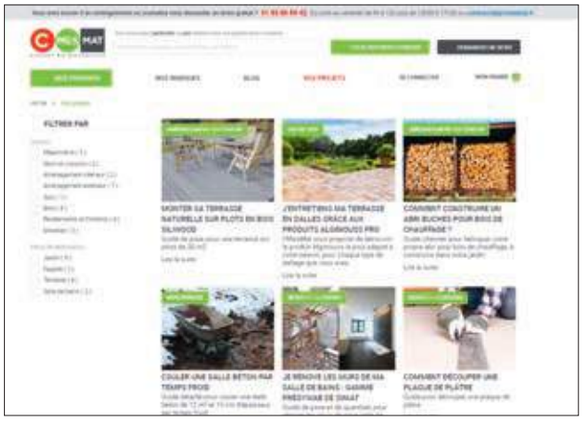
Step by step !

En France, la création du site marchand correspond à une approche dite de "test & learn". Au fil de l'eau, Screwfix tirera tous les enseignements de cette phase pilote 100 % digitale. Après des études approfondies, « *il a été identifié une demande sur le marché français à laquelle Screwfix serait en mesure de répondre* », selon Kingfisher France. À quand la création d'un réseau physique ? L'enseigne prendra sans doute son temps pour ne pas réitérer les errements commis outre-Rhin avec ouvertures, puis fermetures de magasins. Actuellement, Kingfisher est un peu court en termes de maillage territorial en France… pour l'instant. Avec ses tests lancés fin 2020 dans le centre-ville de Lille (Casto'Solférino et Saisons par Castorama), le groupe nourrit en effet des appétits de proximité et de petites surfaces. ● P. Dieuzeide

*** Au Royaume-Uni, Screwfix aligne 717 magasins et 1 200 au total en Europe, Russie et Turquie.**

STRATÉGIE E-COMMERCE

CMesMat.fr nourrit ses ambitions nationales



Revendiquant plus de 600 points de retrait en négoce sur tout le territoire, CMesMat.fr décline un assortiment d'environ 300 000 articles. Un tiers des ventes est réalisé en toiture-charpente et 25 % avec le gros œuvre.

Son URL n'est plus… confidentielle ! Lancée à l'été 2016, la plateforme axée sur la vente de matériaux et bois étend désormais son influence au-delà de la région parisienne. Très francilienne à l'origine et « *plutôt tournée vers le bricoleur lourd* », elle affiche maintenant plus de 50 % de son activité en province. Et revendique 30 % de clients BtoB. « *Aujourd'hui, le site est de plus en plus prisé par les bricoleurs lourds, mais aussi des artisans du Bâtiment* », confie Souryan Augé qui pilote le site marchand depuis août 2018.

+45 %
C'est la hausse du trafic en ligne du site marchand en 2020.

En face pourtant, la concurrence est rude, voire "féroce". À commencer par celle du leader du Bricolage : en 2021, Leroy Merlin a gagné le statut d'enseigne préférée des Français selon la récente étude du cabinet Ernst & Young. C'est aussi sans compter les coups de boutoir de certains pure players tels que ManoMano Pro ou l'arrivée du britannique Screwfix dans l'Hexagone. (*lire p. 60*). « *En 2016, lorsque des adhérents de la supercentrale CMEM* ont lancé CMesMat.fr, il s'agissait de récupérer des parts de marché prises par les GSB auprès de nos deux cibles : les pros et les bricoleurs lourds* », rappelle le manager du site qui revendique toutefois être « *le premier négoce en ligne* ».

Le trafic représentait un flux de 20 000 visiteurs uniques par mois en 2020. « *Début 2021, nous sommes sur une tendance d'environ 30 000 à 35 000 visiteurs* », note-t-il. Ticket moyen : 820 € en 2020 avec les clients BtoC. Au cours des dix-huit derniers mois, une centaine de points de vente d'adhérents affiliés à CMEM ont rejoint de façon opérationnelle la plateforme CMesMat.

« *Environ 60 nouveaux points de vente supplémentaires viendront renforcer le maillage territorial d'ici fin 2021 – essentiellement dans le Grand Est, le Sud-Ouest et le Sud-Est* », assure Souryan Augé. Avant de confier que « *notre business-model est le bon !* », selon cet expert en stratégie d'acquisition de trafic. ● S. Vigliandi

*** Négoces affiliés à France Matériaux, Mat+, Matnor, Starmat, Tout Faire ou membres des groupements de spécialistes bois Nebopan et Sylvalliance.**

Vite !

REMODELING

À Cherbourg, Point. P « plus fluide »

Comme dans d'autres régions, Point. P Normandie rénove son parc d'agences au fil de l'eau. Dans la Manche où il dispose de douze dépôts dont deux salles d'exposition, le site de Cherbourg vient d'être « *entièrement* » repensé. Avec un parcours clients plus lisible et optimisé sur 600 m² d'espace de vente. L'assortiment en menuiserie, revêtements et solutions d'aménagement extérieur a été élargi. La zone chaude propose aussi dix ambiances d'inspiration qui déclinent désormais des collections de carrelages grand format et différents aspects de revêtements de sol (béton, bois, pierres).

CONFIGURATEUR

Caséo s'ouvre à la fenêtre

Après l'univers des cuisines, le réseau vient de lancer un configurateur de chiffrage dédié aux menuiseries sur mesure en fourni-posé bien que son site internet ne soit pas encore marchand. Sur le portail national de l'enseigne ou le mini-site de chaque magasin Caséo, le client peut configurer le remplacement des ses anciennes menuiseries en choisissant parmi trois matériaux tout en pouvant personnaliser sa sélection (en termes esthétique, technique). D'autres familles de produits sont en cours de modélisation pour intégrer prochainement cet outil en ligne.

DÉCHETS DE PEINTURE & RECYCLAGE

Bornes et bacs Rekupo arrivent dans les négoces

En matière de respect de l'environnement et d'économie circulaire, la filière décoration continue d'aligner ses atouts auprès des entreprises de peinture, des artisans et de leurs clients. Tout juste un mois après avoir lancé sa seconde grande campagne nationale visant à valoriser l'expertise des professionnels du secteur, la Fédération nationale de la décoration (FND) rajoute une nouvelle "couche" sur le plan environnemental.

Dès l'hiver dernier, certains réseaux BtoB avaient commencé à sensibiliser activement clients et prospects sur le déploiement des bornes Rekupo afin de collecter gratuitement les déchets de chantier des lots finitions et décoration. Fin mai, la FND a officialisé la démarche au niveau national. À ce jour, plus de 500 agences de grossistes* ont déjà adopté dans le cadre d'« *une démarche volontaire* » la solution développée par ÉcoDDS. C'est plus d'un tiers des points de vente que représente la FND

© ÉcoDDS-Rekupo

Lors de la Journée mondiale du recyclage, le 18 mars 2021, plusieurs enseignes membres de la FND ont déjà communiqué sur la mise en place de bacs Rekupo dans leur réseau. En 2019, ÉcoDDS a délivré plus de 385 000 bordereaux électroniques de suivi de déchets (peintures, DDS liquides, phytosanitaires…) aux entreprises utilisant son dispositif de collecte.

Ciblant les marchés de la décoration, du bricolage, mais aussi le secteur du jardinage, le système Rekupo, développé par cet éco-organisme créé en 2012, ambitionne d'aider les clients BtoB (artisans, peintres, grands comptes) et les particuliers à trier leurs déchets tels que pots de peinture, revêtement plastique épais (RPE), enduits en pâte, colles, mastics, vernis, lasures et décapants afin de répondre à l'extension de la REP DDS (déchets diffus spécifiques).

Six à douze bacs de 600 litres à disposition

Les utilisateurs peuvent déposer gratuitement et rapidement les produits vides, périmés ou souillés dans l'un des points de collecte Rekupo sécurisés. Ces DDS sont ensuite collectés par des opérateurs de déchets spécialisés, puis triés afin d'être valorisés ou recyclés.

À destination des grands comptes du Bâtiment (plus de 4 M€/an de CA), ÉcoDDS met aussi à leur disposition, sur demande, six à douze bacs de 600 litres chacun sur les chantiers des entreprises. Selon le dernier rapport d'activité d'ÉcoDDS, environ 28 480 t de déchets de peinture ont été collectesé en 2019 (matières pâteuses et solides inflammables) – soit près de 87 % des flux matières collectées via cet éco-organisme. ● S. Vigliandi

*** Il s'agit de points de vente appartenant à des sociétés indépendantes, des réseaux de distribution affiliés ou intégrés à des fabricants de peinture.**

BON À SAVOIR

Autres flux pris en charge

Outre les déchets acryliques et solvantés, les points de collecte Rekupo ciblent les déchets chimiques de jardinage, ceux issus de l'entretien et la rénovation de bateaux de plaisance, ainsi que les filtres à huile et à carburant des véhicules.

MATÉRIAUX BIOSOURCÉS

Point.P continue de "verdir" son offre

L'édition 2021 du guide propose désormais une vision transversale et multi-métiers du biosourcé.

Au chapitre des éco-matériaux, le leader français du négoce Bâtiment continue de rédiger sa feuille de route en lien direct avec la politique RSE de sa maison mère Saint-Gobain. Engagés « *depuis de nombreuses années* » dans une démarche transversale, le distributeur et ses 800 agences regroupent depuis trois ans maintenant une offre biosourcée ciblant neuf et rénovation dans un guide baptisé "Construire et rénover en biosourcé". L'opus 2021 présente « *toutes les solutions existantes* » pour aider l'artisan à prescrire ces produits. À l'automne 2020, Antonin Reitchess, le chef de marché national Aménagement Intérieur de l'enseigne, confiait à la rédaction de *Zepros Négoce* : « *Nous avons besoin d'avoir une vision à 360° sur les éco-matériaux du gros œuvre jusqu'à la décoration et l'aménagement* ».

Dans la 3e édition du guide, l'enseigne a intégré de nouvelles solutions techniques et de nouveaux matériaux. Avec environ 1 500 références, cet "outil" s'est enrichi de six nouvelles familles s'ajoutant aux huit univers déjà présents : combles aménagés, combles perdus, isolation des murs par l'intérieur, cloisons, décoration et parquets, maison à ossature bois, menuiserie, fondation et structure, ITE sous enduit, ITE sous bardage, bardages, toiture extérieure, toiture plate et végétalisée, assainissement. Cet été, « *si les conditions sanitaires liées à la Covid-19 le permettent* », un roadshow national permettra de détailler l'offre aux artisans dans les agences Point.P. ● S. V.

BON À SAVOIR

Ne se cantonnant plus aux seules solutions d'isolation, le guide mentionne, pour une majorité de solutions, sigles de conformité (Acermi, DTA, avis techniques et ATEx), labels et certifications (Fabriqué en France, CTB B+, Cradle to Cradle, Écolabel européen, etc.).

RÉSEAU & DÉVELOPPEMENT

Brico Dépôt : coup double en Île-de-France

Mi-mai, l'enseigne du groupe Kingfisher a ouvert deux points de vente de plus à Ballainvilliers (91), puis à Pontault-Combault (77) le 26 mai. En région parisienne, la GSB est déjà présente dans dix villes pour servir particuliers et artisans. À Ballainvilliers et Pontault-Combault, c'est en lieu et place de sites Castorama que s'installent les deux dépôts : respectivement sur 3 500 m² et autant pour la cour Matériaux ; 4 200 m² et 3 750 m² extérieurs.

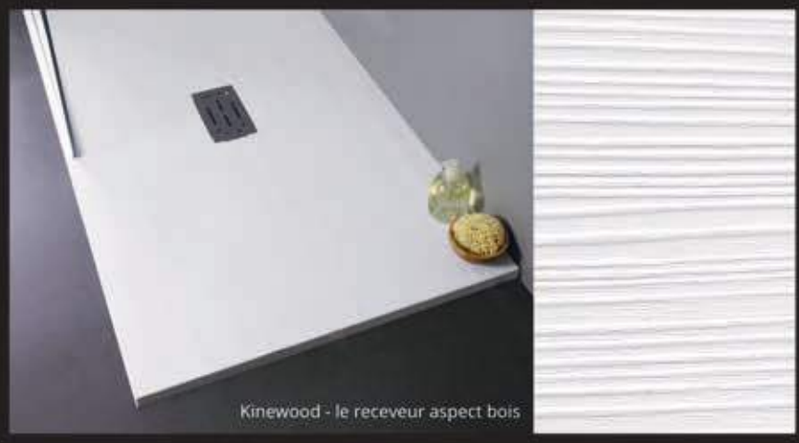
Le parcours client a été repensé pour « *répondre aux attentes des clients BtoC et BtoB* » et ainsi « *offrir aux Franciliens simplicité, efficacité et accessibilité* ». Chaque dépôt a recruté 70 collaborateurs. Pour la première fois chez Brico Dépôt, ces deux sites seront divisés en deux zones distinctes : l'une pour l'offre accessible en libre-service, l'autre s'articulant par zone Projet – et là, c'est une innovation pour l'enseigne. ● S. Ouledcheikh

Avec son nouveau concept, Brico Dépôt joue la carte du digital à fond : bornes pour commander et un drive revisité à 100 %.

Kinedo

Kineline - le receveur type caniveau aspect granit

Kinerock Eco - le receveur aspect minéral



Kinewood - le receveur aspect bois

Kinemoon Style - le receveur aspect pierre lunaire

BEAUX POUR LES YEUX, AGRÉABLES POUR LES PIEDS

Avec nos **4 nouveaux modèles de receveurs**, faites le choix du design, de la couleur et de la texture pour une expérience sensorielle unique !
Sans oublier la robustesse du Biolex (composite avec plus de 80% de charge minérale), très résistant aux chocs.

Tous nos receveurs à découvrir sur **kinedo.com**

La sélection de la rédaction

Trois pages de nouveaux produits ce mois-ci, dont 5 produits phares distingués par la rédaction.

MATÉRIAUX · BOIS - MENUISERIE - FERMETURE · SANITAIRE - CHAUFFAGE · ÉLECTRICITÉ · FINITION - DÉCORATION · QUINCAILLERIE - MATÉRIEL - OUTILLAGE

SINIAT

Enduits prêts à l'emploi

La nouvelle gamme d'enduits prêts a l'emploi en seaux de Siniat est conçue pour offrir gain de temps et facilité d'emploi. Elle comporte trois références – Prégy S, Prégy XS et Prégy L –, caractérisées par leur blancheur extrême, leur pouvoir couvrant et leur ponçage aisé. Leur durée de conservation est rallongée à 12 mois et elles sont conditionnées dans des emballages éco-responsables, composés à 50 % de plastique recyclé et 100 % recyclable. Prégy S, Prégy XS sont des enduits à joints, standards et allégés, pour plaques de plâtre à bords amincis ; Prégy L est un enduit de finition pour le lissage des murs et plafonds avant mise en peinture ou pose de revêtement. Ces trois références sont conformes aux normes et DTU en vigueur et bénéficient du marquage sanitaire A+ (émissions de COV).

L'application aisée, les emballages éco-responsables

www.siniat.fr

COMAP

Vanne d'équilibrage

NexusValve Fluctus est une vanne statique d'équilibrage à orifice fixe (VODRV) pour l'équilibrage des circuits hydrauliques. Polyvalente, elle est compatible avec les réseaux de chauffage, de refroidissement et de bouclage sanitaire (ACS). Disponible en version taraudée femelle-femelle du DN 10 à DN 50, elle regroupe la vanne d'équilibrage et un robinet d'isolement par boisseau sphérique. Grâce à son tube de Venturi intégré et dissocié de la partie réglage, sa rapidité de mise en service est exceptionnelle : le réglage du bon débit ne nécessite que 30 secondes. Le dispositif permet également une lecture en continu du débit selon la valeur unique Kvm. Il ne nécessite aucune longueur droite de stabilisation de débit en amont ou en aval. La maintenance est facilitée par la possibilité d'arrêter la circulation du fluide sans modification du réglage de la vanne.

le réglage très rapide du débit, la maintenance simplifiée

www.comap.fr

TOLLENS

Peinture biosourcée

Biome intègre une résine alkyde biosourcée à 97 %, issue de la valorisation des déchets agricoles et sylvicoles. Renouvelables et inépuisables, ces ressources végétales permettent au fabricant de maîtriser son empreinte environnementale. Fabriquée et certifiée dans les usines françaises du groupe, elle est conditionnée dans un emballage recyclé et recyclable. Cette peinture d'intérieur présente de faibles émissions de composés organiques volatils, préservant ainsi une atmosphère saine dans la maison. Elle est proposée en versions mate et velours, en pots de 3 ou 10 litres, et en coloris blanc et teintes pastel du nuancier Cromology. Enfin, détail appréciable, elle bénéficie du système Rekupo de collecte gratuite des déchets chimiques acryliques et solvantés en magasins Tollens.

La formule alkyde biosourcée, la récupération possible des pots usagés

www.tollens.com

ROCKWOOL

Isolation des sous-sols et parkings

Le fabricant de solutions d'isolation en laine de roche élargit sa gamme de produits pour les parkings, caves, garages, vides sanitaires et locaux techniques avec Rockfeu Wood FdC : plus esthétique et 100 % laine de roche, il s'installe avant coulage de la dalle de béton et garantit une protection incendie totale des plafonds en fond de coffrage. Ce panneau proposé en épaisseurs de 80 à 195 mm et en dimensions 2 000 x 600 mm se compose de laine de roche double densité et d'un parement de 15 mm en laine de bois chanfreiné sur ses quatre côtés. L'ancrage dans le béton est assuré par des agrafes. Résistance thermique : 2,1 à 5,4 m².K/W ; résistance au feu B-s1,d0.

www.rockwool.com

PAREXLANKO

Mortier-colle hydrofuge

Le mortier-colle polyvalent hydrofugé dans la masse 526 Proliaqua s'applique en extérieur et en intérieur, sur les sols ou les murs. Il se destine plus spécifiquement aux salles de bains, spas, hammams, vestiaires, cuisines collectives, etc. Spécifiquement conçu avec une texture très fine, ce produit est idéal pour la pose de pâtes de verre et d'émaux. Il est aussi parfaitement adapté au collage de pierres naturelles pour les piscines, et de carreaux céramiques de grandes tailles, jusqu'à 60 x 60 cm. On peut également l'appliquer en rénovation, directement sur d'anciens carreaux existants en grès cérame ou pâte de verre. Sous avis technique (AT) n° 13/17-1360_V1, il bénéficie, du marquage CE selon la norme NF EN 12004 et de l'étiquetage A+ pour sa faible émissivité de COV. Conditionnement en sacs de 25 kg.

www.parexlanko.com

VIE ET VÉRANDA

Véranda alu et bois

La nouvelle véranda Naeva présente une ossature en bois qui permet une extension parfaite de la maison, avec une couverture reprenant les tuiles ou ardoises de sa toiture et une isolation traditionnelle en laine minérale de 140 à 180 mm pour un confort thermique (U = 0,22 à 0,1 W/m².K) et phonique identiques à ceux du bâtiment principal. Quant à la structure extérieure en aluminium, elle nécessite très peu d'entretien. La véranda peut intégrer un puits de lumière dans sa toiture ainsi que des volets roulants et des brise-soleil orientables. À l'extérieur, le fabricant a opté pour l'aluminium à rupture de pont thermique protégé par un laquage haute durabilité Qualicoat® Class 2 garanti 25 ans. L'habillage bois intérieur est proposé en 6 coloris standards et 2 finitions. Dimensions sur mesure.

www.vie-veranda.com

SAPA

Poignées pour coulissants, portes et fenêtres

Sapa enrichit sa collection avec huit nouveaux designs de poignées : quatre pour les coulissants – Novem dans deux versions à l'esthétique droite, et Kubik avec une anse ou totalement plate (*en photo*) – ; trois pour les fenêtres – Iris, Eos et Gea – ; une pour les portes standards – Hera – sur le même modèle esthétique que les poignées pour fenêtres. Ces modèles se personnalisent à l'infini dans toute la palette de couleurs RAL laquées. Elles se distinguent également par leur facilité de manipulation et leurs différents dispositifs de protection des occupants (système de verrouillage, serrure 1 à 3 points, clé…). À noter : la poignée pour fenêtre Iris bénéficie d'un assemblage à déclic ne nécessitant pas de vissage.

www.sapa-france.fr

La sélection de la rédaction

THEBEN

Thermostat pour circuit de chauffage

Le thermostat programmable digital Ramses 814 BLE UP se paramètre et se commande par une application sur tablette ou smartphone, en Bluetooth basse consommation. Ce protocole à moyenne portée ne requiert aucune connexion internet ou cloud. Conçu pour être discret, il se monte en boîtier encastrable (avec toutes les gammes d'appareillage sous obturateur), devenant invisible sous le recouvrement borgne ou le couvercle du boîtier. Un algorithme spécifique tient compte de l'auto-échauffement et de l'inertie des matériaux, pour garantir une saisie précise de la température. Il gère tout type d'appareil de chauffage (plancher chauffant, chauffage de pierre naturelle et de verre, pompe du circuit de chauffage…). Une entrée externe permet le raccordement d'une sonde de température extérieure ou d'un détecteur de présence.

Le protocole Bluetooth basse consommation, l'entrée pour sonde ou détecteur

www.theben.fr

Le rendez-vous des affaires

CONTACTS

Nathalie Richard-Mathieu
au 06 69 65 93 83 ou par courriel
n.richard-mathieu@zepros.fr

Virginie Lindo Martinez
au 06 60 77 49 71 ou par courriel
v.lindo-martinez@zepros.fr

Soyez présents toute l'année dans votre journal !

DESIGN PARQUET

Parquet point de Hongrie

Le parquet Point de Hongrie Haussmann offre l'élégance du style haussmannien : aspect brossé et finition vernis satinée, lames présentant des nœuds bouchés et des arêtes vieillies. Ses lames en chevron à 45°, aussi disponibles en bâton rompu, sont proposé en chêne massif et en semi-massif Loft Pro (sur support contreplaqué bouleau), et conjuguent durabilité, stabilité, performances acoustiques et thermiques. En chêne massif (pose collée), les lames sont de dimensions 500 x 90 x 14 mm, pour une résistance thermique de 0,09 K/Wm². La version Loft Pro (pose flottante ou collée) est proposée en lames de 500 ou 770 x 90 ou 130 x 16 mm (parement de 4,5 mm), pour une résistance thermique de 0,1 K/Wm². Classement au feu : Dfl-s1. Classement d'usage : 33 (zones de passage intense).

www.designparquet.fr

DORNBRACHT

Robinetterie

La collection de robinetterie de salles de bains Cyo réinterprète le bec C-spout, basé sur une forme en arc de cercle, reprise de façon cohérente dans tous les éléments de la série, des robinets au jet d'eau. L'ensemble réunit des éléments pour un lavabo, une baignoire et une douche, complétés par des accessoires assortis. Un point fort de la collection est le concept unique de la poignée du robinet utilisant une bague extérieure rotative. Une large sélection d'inserts de robinets est proposée dans différents designs, matériaux et finitions, brillantes ou mates, comprenant, par exemple, de la pierre naturelle. Les inserts du robinet peuvent être combinés individuellement et facilement remplacés.

www.dornbracht.com

KONYKS

Prise connectée

La prise Priska Max Easy s'installe toute seule ou presque. Pour l'ajouter, il suffit d'aller dans l'application et la nouvelle prise apparaît comme par magie. Cette simplicité d'installation est rendue possible par l'ajout du Bluetooth, en plus du wifi. Le Bluetooth présente en outre l'avantage de se substituer au wifi quand celui-ci n'est pas disponible. De petite taille, elle s'installe sur n'importe quelle prise de courant. Sa puissance de 16 A permet de brancher tous les appareils 220 V de la maison. Un compteur intégré permet de suivre en temps réel dans l'application la consommation de chaque appareil et de programmer, par exemple, un fonctionnement la nuit en heure creuse. Elle se pilote depuis un smartphone ou par commande vocale avec l'assistant Google ou Alexa.

www.konyks.com

TRILUX

Éclairage des salles blanches

Certifié ISO classe 1, le nouveau luminaire Fidesca G3 Led offre de nouvelles performances et s'adapte aux environnements les plus exigeants du type salles blanches, blocs opératoires et industrie électronique. Il offre un niveau de confort visuel élevé, avec un indice d'éblouissement UGR pouvant descendre en dessous de 19, une durabilité améliorée (90 000 h) et une maintenance facilitée. La gamme décline trois versions (PM IP 65, SD IP 65 et BS IP 54), compatible LiveLink, le système de gestion d'éclairage du fabricant. L'efficacité énergétique atteint 150 lm/W et les différents luminaires peuvent être mis en réseau. En cas de défaillance, le driver peut être facilement remplacé par le dessus.

www.trilux.com

DELTA LIGHT / UN STUDIO

Combiné éclairage-acoustique

Avec Soliscape, UNStudio et Delta Light ont développé un système d'éclairage et de gestion de l'acoustique polyvalent et flexible. Il propose un éclairage et une acoustique basés sur l'activité pratiquée : espaces de travail, hôtellerie, commerces et espaces publics, domicile... Ses capteurs identifient le type d'activité qui s'y déroule pour s'ajuster au mieux. Conçu comme une boite à outils, Soliscape comprend des éléments d'éclairage spots ou linéaires, combinés à des réflecteurs haut rendement et la technologie Led qui procure une couleur blanche très naturelle. Il peut être complété par une variété de matériaux pour des fonctionnalités spécifiques relatives à l'acoustique, la décoration ou l'ambiance.

www.deltalight.com / www.unstudio.com

SYNTILOR

Protection biosourcée du bois

Syntilor, marque du groupe Blanchon, lance la toute première gamme complète de produits biosourcés, formulés à base de matières premières naturelles et renouvelables comme l'huile de colza, de soja ou de ricin. Baptisée Nature Protect, cette gamme destinée à la protection des bois intérieurs et extérieurs se compose de onze références affichant une grande résistance aux variations dimensionnelles du bois, aux UV, intempéries, rayures, chocs et abrasion. Pour les bois d'intérieurs elle rassemble des vernis et huiles pour parquets, plans de travail et meubles, ainsi qu'un vitrificateur pour parquets et une peinture pour meubles ; et pour l'extérieur, une lasure, une peinture microporeuse, une huile et un saturateur.

www.syntilor.com

TRACKUNIT

Localisation des matériels de chantier

Trackunit Kin connecte et localise tous les biens et équipements, d'un chantier a l'autre, voire au-delà, grâce à une seule application, depuis les petits accessoires portatifs jusqu'aux gros engins de chantiers. Conforme à la dernière norme Bluetooth 5.2, Kin est conçu pour se connecter au réseau d'appareils installés par Trackunit RAW (TU600) via l'application Trackunit Go installée sur les appareils mobiles des utilisateurs finaux. Il s'appuie sur un petit dispositif compact (53 mm x 35 mm), résistant et ignifugé, qui se fixe et s'active en moins d'une minute sur n'importe quel équipement. Auto-alimenté par une pile au lithium, il est équipé d'un témoin Led permettant de localiser rapidement un matériel dans une réserve.

www.trackunit.com/hardware/kin

EINHELL

Ponceuse vibrante sans fil

La nouvelle ponceuse vibrante sans fil Einhell TE-OS 18/230 Li-Solo autorise aussi bien l'utilisation de papier abrasif doté d'une sous-face auto-agrippante (280 x 115 mm) que d'abrasif classique de mêmes dimensions grâce aux étriers de fixation présents aux extrémités de sa semelle en aluminium. Elle est également compatible avec la gamme de batteries interchangeables Power-X-Change 18 V du fabricant. Un variateur électronique permet d'adapter la vitesse de rotation (14 000 à 22 000 trs/mn) d'un simple geste du pouce en conservant une position naturelle de la main. La poignée est dotée d'un revêtement souple SoftGrip et le sac collecteur de poussières est amovible, permettant au besoin de raccorder l'appareil directement a un aspirateur de chantier.

www.einhell.fr

La sélection de la rédaction

EAS SOLUTIONS

Projecteur de chantier

Nomadled, projecteur Led multifocal portatif et autonome, offre, au choix, un éclairage d'accentuation à plus de 30 mètres ou un puissant éclairage général de proximité. Avec ses Led de forte puissance et son poids plume de 1,7 kg, il répond aux multiples besoins en matière d'éclairage de chantier. Autonome pendant plus de 8 heures, il fonctionne sur batterie avec chargeur 220 V intégré et délivre un flux lumineux de 2 000 lumens. Son robuste corps métallique offre un indice de protection IP44, et une poignée centrale facilite sa prise en main. Un commutateur permet de passer d'un éclairage longue distance à angle étroit de 15° à un éclairage grand angle de 90°. D'une simple pression, un "booster" délivre, si besoin, un surplus de puissance. Il est équipe en option d'une fixation par aimant et d'un pied pour une parfaite orientation du flux. Garantie 3 ans.

Les 2 modes d'éclairage, la légèreté, l'autonomie

www.eas-solutions.fr

SFA

Une **pompe domestique** pour chaque **besoin**

Sanidouche®+
Pompe adaptée pour receveur de douche classique

Saniaccess® Pump
Pompe domestique pour évacuer les eaux grises

Sanivite®+
Pompe adaptée pour l'installation d'une cuisine

Sanispeed®+
Pompe adaptée pour l'installation de buanderie et de cuisine

Sanifloor®+ 1 / 2 / 3 / 4
Pompe et siphons pour installer une douche, un modèle pour chaque type de receveur

Sanifl oor®+ Tray
Solution complète (pompe + receveur + bonde) pour installer une douche

Sanidouche® Flat
Pompe et siphon pour receveur de douche plat

•Possibilités d'aménagements multiples : facile à poser et encombrement réduit
•Une salle de bains, une buanderie ou une cuisine, où vous voulez sans gros travaux !

sfa.fr

SFA GROUP
Agitateur d'eau

LE RISQUE ÉLECTRIQUE

Des solutions pour travailler en tout

Après le coup de projecteur sur les start-up qui innovent dans la prévention dans le bâtiment en 2020, retour, pour cette année, à des thèmes plus ancrés dans votre quotidien au travail. Comme toujours, cette rubrique fait la part belle au concret avec des solutions 100 % pratiques et efficaces. Présentation…

Manipulation d'un câble dénudé, intervention sur un tableau électrique, réparation d'un réseau… Les électriciens sont régulièrement confrontés au risque électrique. Ils ne sont cependant pas les seuls. Un maçon sur un échafaudage à proximité d'une ligne aérienne, un canalisateur en charge de la maintenance d'un réseau d'eau potable, un plaquiste qui perce une cloison ou un soudeur intervenant sur un circuit d'eau chaude peuvent aussi être victimes d'un accident électrique.

COMMENT BIEN VOUS PROTÉGER DU RISQUE ÉLECTRIQUE

Exemples d'équipements de protection et de matériels

Dispositif différentiel haute sensibilité

Sur le terrain, vous ne pouvez pas toujours vous assurer au préalable de la présence ou du fonctionnement des dispositifs de protection de l'installation électrique sur laquelle vous raccordez. Si vous avez un doute sur la présence ou le fonctionnement de la protection différentielle en amont du socle de prise de courant sur laquelle vous venez vous raccorder, vous pouvez mettre en œuvre différents équipements permettant de travailler en sécurité. Il suffit de les raccorder entre la prise de courant de l'installation et le cordon d'alimentation de l'appareil.

Trois solutions faciles à transporter et à installer

- L'adaptateur différentiel est un appareil monobloc en matière isolante, de la taille d'une grosse boîte d'allumettes. Il intègre une protection différentielle haute sensibilité (α = 30 mA) et se raccorde entre une prise de courant et un prolongateur ou un matériel.
- Le prolongateur différentiel possède des caractéristiques électriques identiques, mais se présente sous la forme d'une rallonge qui intègre une protection différentielle haute sensibilité (α = 30mA). Il s'utilise de la même manière que l'adaptateur.
- Le coffret portatif différentiel (*en photo*) se compose d'un coffret métallique ou en matériau isolant, muni d'une poignée, et sur lequel sont fixés ou incorporés deux ou trois socles de prises de courant 2 x 10/16A + T.

Dans tous les cas, l'appareil de protection ne protégeant que les parties d'installation situées en aval, veillez à le placer le plus près possible de la prise de courant de l'installation fixe à laquelle votre outil électrique est raccordé.

Classe de protection contre les chocs électriques

Tous les matériels électriques, qu'ils soient fixes, mobiles ou portatifs, sont classés en fonction de leur niveau de protection contre les chocs électriques. Il existe trois classes de matériel.

Les matériels de classe 0 sont totalement interdits, dans toute utilisation professionnelle.

Les matériels de classe I assurent une protection supplémentaire en reliant toutes les masses métalliques à une borne de terre, elle-même reliée au conducteur principal de protection de l'installation. Pour être correctement protégé, l'installation doit être reliée à une bonne prise de terre.

Les matériels de classe II, dits également "double isolation" ou "isolation renforcée", assurent une protection supplémentaire contre les chocs électriques dans les conditions normales d'utilisation. Ce qui signifie que les matériels, de par leur conception ou leur mise en œuvre, ne permettent pas d'entrer en contact avec les parties actives. Cés équipements ne sont pas raccordés à la terre.

Les matériels de classe III sont conçus pour être alimentés sous une tension non supérieure à 50 volts en courant alternatif ou 120 volts en courant continu. Ils sont admis seulement dans des circuits à très basse tension de sécurité (TBTS) ou très basse tension de protection (TBTP). Sur les chantiers, il faut choisir des matériels de tension nominale non supérieure à la moitié de ces valeurs.

Travaux en toiture et façade : anticiper le risque électrique

Ce document apporte des précisions sur les zones et les types de travaux à considérer et donne des indications sur le processus DT-DICT ainsi que sur la méthode pour remplir le formulaire de déclaration d'intention de commencement de travaux (DICT). Il informe également sur les obligations en matière d'autorisation d'intervention à proximité de réseaux. Enfin, cet ouvrage comporte des exemples permettant d'illustrer le déroulé des formalités et des conduites à tenir, dans le cadre de situations de travail ou des tâches courantes.

En partenariat avec PRÉVENTIONBTP

e sécurité

Une installation sûre dans des enceintes conductrices exigües

Transformateur de sécurité classe II

Les travaux dans une enceinte conductrice exiguë vous exposent au risque électrique, notamment lorsque vous devez utiliser du matériel électrique portatif à main. La meilleure manière de vous prémunir du risque électrique consiste à réaliser l'installation électrique provisoire en très basse tension de sécurité (TBTS) ou la séparation des circuits.

L'installation TBTS se compose d'une source d'alimentation de sécurité de tension nominale au plus égale à 25 V en courant alternatif (60 V en courant continu lisse) placée à l'extérieur de l'enceinte, de canalisations de liaison source-récepteurs distinctes de toute autre canalisation et de matériels de classe III de tension nominale identique à celle de la source.

Pour la séparation des circuits, l'installation est constituée d'une source d'alimentation basse tension (220 V monophasée ou 220/380 V triphasée), placée à l'extérieur de l'enceinte, de l'appareil ou de la machine utilisé(e) (une source ne doit alimenter qu'un seul récepteur) qui doit être de classe II par construction. À défaut, il est toutefois possible d'utiliser un récepteur de classe I, sous réserve que sa masse soit interconnectée à l'ensemble des éléments conducteurs constituant l'ECE.

Les groupes électrogènes

Les petits groupes déplaçables à la main sont caractérisés par leur faible puissance (quelques kVA). Leur déplacement s'effectue uniquement à l'arrêt. Ils fournissent l'énergie électrique via un ou plusieurs socles de prises de courant sur le corps du groupe avec un degré minimal de protection de l'ensemble en IP 44. Il existe deux classes de groupe électrogène.

La classe I nécessite :

- d'interconnecter toutes les masses avec un conducteur de protection PE vert et jaune inclus dans les câbles de liaison du type H 07 RNF ;
- de protéger chaque canalisation du groupe avec un dispositif différentiel à haute sensibilité. Le groupe peut déjà être équipé de ce dispositif par construction. Sinon, il s'ajoute en aval de chaque prise, mais la liaison doit etre le plus près possible (moins de 1 m).

La classe II réclame les mêmes conditions que la classe I, sauf dans les cas où les canalisations à dispositif différentiel à haute sensibilité ne sont pas exigées (un seul appareil de classe II raccordé sur le groupe).

Les gestes à adopter…

Cette affiche détaillant les gestes à adopter et faire adopter pour un travail en toute sécurité rappelle les actions à mettre en œuvre pour sécuriser les travaux d'électricité générale.

Pour en savoir plus :

Retrouvez toutes ces solutions sur le site : **www.preventionbtp.fr** *et Youtube :* **https://youtu.be/B1gyOqbn8qc**

PRÉVENTIONBTP
En direct

Une réponse immédiate
à vos questions sécurité et prévention
grâce à nos experts OPPBTP

Accéder à plus de 1000 questions/réponses sur vos sujets de prévention

Chatter en direct avec les experts en prévention du BTP

Échanger par téléphone avec une équipe d'experts en prévention de l'OPPBTP

Rendez-vous sur preventionbtp.fr

OPPBTP

preventionbtp.fr

Veillez à votre cybersécurité !

Les attaques informatiques contre les entreprises se multiplient, d'autant plus dans un contexte où le télétravail devient la norme. Vols de données, demandes de rançon, atteintes à l'image ou sabotage, les risques sont réels et parfois irréversibles. La bonne nouvelle ? On peut y échapper avec des solutions simples… ou méconnues.

Brigitte Valotto, avec ANssi

Le minimum à faire dans une PME est de donner à chaque salarié une charte informatique régulièrement mise à jour, détaillant les usages numériques à respecter et la procédure à suivre en cas d'incident. Il faut désigner un salarié pour aller jeter un œil à la veille technique, relative aux campagnes d'attaques et aux vulnérabilités, assurée par le Centre gouvernemental de veille, d'alertes et de réponse aux attaques informatiques, le Cert-FR.

Diagnostiquez votre parc et vos "trésors"

Une fois le diagnostic de votre parc et « trésors » fait, inventoriez tous vos matériels, et identifiez les données à sauvegarder dites « sensibles ». Vos « trésors » dont la perte bloquerait votre activité. Puis vous devez couper l'herbe sous le pied des pirates qui voudraient prendre vos données en otage : les sauvegarder chiffrées et les déplacer régulièrement hors réseau. Ces sauvegardes permettront de résister plus facilement et de vous remettre sur pied plus vite, en cas d'attaque par un malware (logiciel malveillant) ou un « rançongiciel » (blocage de vos données contre rançon).

Rançongiciels… en vogue chez les pirates

Les rançongiciels (ou ransomware) se multiplient : ces programmes informatiques chiffrent des données concernant votre entreprise, puis vous demandent de l'argent en échange de la clé qui permettra de les déchiffrer. Bien sûr, la plupart des entreprises paient, prises de panique. D'où le succès de ce système. Les autorités françaises vous enjoignent de ne pas le faire pour *« ne pas alimenter le système mafieux »* (dixit le site www.cybermalveillance.gouv.fr). Et proposent, par exemple, de vous connecter au site No More Ransom (www.nomoreransom.org) qui fournit des solutions de déchiffrement qui peuvent fonctionner dans certains cas. Le gouvernement rappelle qu'il faut porter plainte et, le cas échéant, prévenir la Cnil (www.cnil.fr), car des données utilisateurs peuvent avoir subi ce piratage. De tels procédés relèvent de l'extorsion de fonds passible de sept ans d'emprisonnement et de 100 000 euros d'amende, voire d'atteinte à un système de traitement automatisé de données (Stad) (article 323-1 du Code pénal) avec des peines d'amende doublées de 75 000 à 150 000 euros.

Mettez vos boucliers à jour !

- Installer un bon antivirus et un pare-feu, c'est le B.A-BA… mais il faut aussi les tenir à jour, ainsi que leur base de données de signatures
- Pour les TPE, un paramétrage par défaut, qui bloque toute connexion entrante, constitue déjà un premier niveau de protection. Si vous cherchez un prestataire informatique, choisissez-le labellisé ExpertCyber (mise en relation sur le site Cybermalveillance.gouv.fr).
- Ce prestataire tiendra aussi à jour l'ensemble des systèmes d'exploitation et tout logiciel dès la mise à disposition des correctifs de sécurité par leurs éditeurs.
- Utilisez un compte « utilisateur » plutôt qu'« administrateur » quand vous naviguez sur le Net : cela ralentira, voire dissuadera, le voleur.
- Apprenez à identifier les extensions douteuses de fichiers, qui ne correspondent pas à ce que vous avez l'habitude d'ouvrir : par exemple, au lieu de fichiers en .doc ou .mp4, des .pif ; .bat ; .exe ; .vbs ; .lnk… et des pièces jointes de type .scr ou .cab.
- Et ne connectez jamais une clé USB sans que vous soyez sûrs de sa provenance.

Le choix du mot de passe

Gare aux mots de passe trop simples ou réutilisés d'un service à l'autre ou pis utilisés en perso et travail ! Un mot de passe robuste contient 14 caractères avec capitales et des minuscules, des chiffres et des caractères spéciaux.

Renouvelez automatiquement tous ces « sésames » grâce à des logiciels simples d'emploi (comme Dashlane), et ne les partagez pas.

PARTICIPEZ À LA PREMIÈRE ÉDITION DES ZE AWARDS DU BÂTIMENT

8 PRIX DANS 2 CATÉGORIES

CATÉGORIE ARTISANS / ENTREPRENEURS :

- Prix de la performance commerciale (- de 11 salariés)
- Prix de la performance commerciale (+ de 11 salariés)
- Prix de l'Artisan le plus numérique
- Grand prix RSE

CATÉGORIE DISTRIBUTEURS / NÉGOCIANTS :

- Prix du Négoce le plus dynamique
- Prix de la meilleure stratégie digitale
- Grand prix RSE (- de 400M€ de CA)
- Grand prix RSE (+ de 400M€ de CA)

Candidatez en scannant le **QR CODE**
ou contactez-nous à **contact-bati@zepros.fr**
Clôture des candidatures le **21 mai 2021**

BATI zepros ENERGIE zepros QUO zepros NEGOCE zepros

EN PARTENARIAT AVEC tokster

KNAUF DIAMANT

LA PLAQUE DE PLÂTRE POUR TOUTES LES PIÈCES DE LA MAISON

GULFSTREAM COMMUNICATION - © Knauf 2021 - © Shutterstock

KNAUF

Pourquoi choisir entre **résistance des murs, réduction des bruits et qualité de l'air intérieur** ? La plaque de plâtre Knauf Diamant s'adapte à tous les projets en cumulant un **maximum de bénéfices pour le confort** des logements. Une seule et même plaque à approvisionner sur chantier pour des **rénovations réussies chez les particuliers** !

Se découpe FACILEMENT

Disponible en version HYDROFUGÉE

Retrouvez les **PlaK+ Confort** sur notre nouvel espace

renoKnauf.fr